

“Movimento bom e movimento ruim”: as temporalidades da pandemia a partir de um pequeno salão de beleza na Maré.

Ananda da Silveira Viana, doutoranda em sociologia IESP-UERJ

RESUMO:

A pandemia de Covid-19 trouxe inúmeros novos desafios e reacendeu outros antigos. A economia de pequenos negócios foi diretamente afetada por uma má gestão de governo em um forte período de crise, cujo ficar em casa era essencial para a manutenção e preservação da vida de milhares de pessoas. Neste trabalho, trarei alguns desafios enfrentados por minha interlocutora em uma pesquisa etnográfica desenvolvida no Complexo da Maré, conjunto de favelas situado na Zona Norte da cidade do Rio de Janeiro, tanto em seu pequeno negócio, um salão de beleza na varanda de sua casa, quanto em sua motivação frente às crises e incertezas deste período.

O presente trabalho tem como objetivo descrever, a partir de minha interlocutora, os “movimentos” pelos quais seu salão foi passando a partir dos tempos da pandemia, as micro crises em sua vida e a dinâmica do fluxo de dinheiro do salão e da casa, bem como a gestão de uma economia da casa que tem no trabalho informal e na política de transferência de renda a sua centralidade.

INTRODUÇÃO

Este trabalho surge a partir de uma pesquisa feita na Maré, conjunto de favelas situado na zona norte da cidade do Rio de Janeiro, que teve como objetivo perceber os impactos da pandemia em pequenos negócios e na organização das casas de famílias da Maré. A pesquisa foi uma parceria entre UFF, UERJ, UFRJ e Redes da Maré, e segue ainda em desenvolvimento, tanto para a análise dos dados, quanto para pensarmos os impactos do “pós”-pandemia.

A partir da pesquisa, conheci Jussara, uma de minhas principais interlocutoras na Maré. Ela tem um pequeno salão de beleza na varanda de sua casa e há três anos vive de seu trabalho autônomo. A partir de nossas conversas, fui percebendo como Jussara ia descrevendo o fluxo de clientes e o movimento dentro de seu salão, destacando principais eventos, como períodos festivos, o Auxílio Emergencial, e seus momentos pessoais, como seu desânimo com o trabalho, seus problemas de saúde e o desemprego de seu marido.

Trazendo uma breve etnografia a partir de seu salão, tenho como proposta levantar uma reflexão sobre as temporalidades da pandemia em seu negócio, buscando ressaltar

os períodos e os intervalos entre um “movimento bom”, “um movimento ruim” e uma “queda”, percebendo, além disso, como os dinheiros conseguidos assumem centralidade na vida cotidiana de famílias de baixa renda.

A pesquisa na Maré foi dividida em “ciclos” de entrevistas, que ocorreram, em média, a cada dois meses – não significando, contudo, que nosso contato e nossa relação com os interlocutores tenha sido feita e mantinha apenas através das entrevistas semiestruturadas. A cada etapa de entrevista, um roteiro era construído e debatido entre os integrantes da equipe. E cada um deles tinha uma temática central a ser abordada, mas perpassando também pelo o que já havíamos conversado anteriormente com os interlocutores.

Na primeira entrevista que fizemos, o objetivo era conhecer nossos interlocutores, seus negócios, suas casas e os principais impactos da pandemia na economia da casa e do negócio, assim, saber de onde falavam, onde moravam, quais eram seus negócios, quem eram seus principais familiares, se receberam auxílios do governo e como vinham enfrentando este período de crise sanitária, econômica e social. Na segunda rodada, o objetivo foi conhecer melhor os negócios de cada um, ou seja, saber aonde ficavam, quem eram seus principais clientes e fornecedores, suas médias de lucro mensal, principais formas de controle e administração dos lucros e dos dinheiros, buscando também entender como se davam suas rotinas e principais atividades diárias. Já na terceira, o foco foi a casa; tivemos como objetivo saber se viviam de aluguel, se suas casas eram ligadas a outras, quem cuidava do dinheiro da casa, quem fazia as principais atividades domésticas e da esfera do cuidado. Na quarta entramos na questão de saúde, para além da pandemia: o objetivo foi saber e identificar os usos dos equipamentos de saúde do Estado, se iam a postos de saúde e clínicas da família, aonde iam, se tinham plano de saúde e plano dentário, quem ficava mais responsável pelo cuidado da saúde dos filhos, se vinham enfrentando problemas de saúde específicos, aonde e como conseguiam medicamentos, dentre outros pontos. Já na quinta o objetivo principal foi perceber os impactos, ou não impactos, da inflação e do aumento do preço dos insumos na vida, na organização da casa e na alimentação dos interlocutores e de suas famílias e as principais estratégias financeiras para enfrentar o período de perda do poder de compra. Já na sexta e última etapa formal de entrevista, entramos em questões mais voltadas à relação e à história das famílias de nossos interlocutores: quem eram seus pais, com o que trabalhavam, os níveis

de escolaridade, como foram morar na casa em que moram, como conheceram seus respectivos cônjuges e daí por diante.

Em todas as etapas, perguntas específicas eram feitas e refeitas, como: “como foi o último mês?”, “como está fulano?”, “como você acha que vão ser os próximos meses?”, “o que você espera dos próximos meses?”, “como estão os negócios na Maré?”. Tais perguntas eram fundamentais tanto para entender as mudanças e continuidades na vida de nossos interlocutores, quanto para traçar uma aproximação com eles – demonstrando que aquilo que nos era dito em uma entrevista, era lembrado por nós em outra conversa.

Ponto central em nossas conversas, Jussara sempre mencionava os períodos de estabilidade e instabilidade em seu negócio. Logo no começo da pandemia, ficou com o salão fechado, tanto porque sintomática (mas sem certeza se havido contraído a Covid), quanto pelas políticas assumidas pelos municípios de isolamento e distanciamento social. Quando o reabriu, e o Auxílio Emergencial começou a ser pago (a partir de junho de 2020), o movimento retomou, chegando até a aumentar e mantendo-se relativamente bem ao longo do ano de 2020. Já com o fim do auxílio e a implementação de sua extensão em um valor menor, o movimento, principalmente após o Carnaval, voltara a cair. Vários fatores são mencionados por ela para tal fenômeno: o fim do auxílio emergencial, o aumento dos preços dos insumos nos mercados, o encarecimento da vida, as escolhas que os sujeitos fazem e sua própria desmotivação e outros problemas da esfera pessoal de Jussara.

Contexto da pandemia e o salão na Maré

Com a chegada do novo coronavírus, uma nova doença infecciosa com alto grau de contágio através do contato e com alto índice de mortalidade, desencadeando numa pandemia, políticas de distanciamento social se tornaram de extrema importância para conter a rápida propagação do vírus.

A conjuntura da pandemia reacendeu diversos debates sobre saúde pública, desigualdades e políticas sociais. Em meados de março de 2020, o Congresso e o governo federal iniciaram um debate acerca dos impactos econômicos a partir da política de isolamento social e a pensar estratégias de suporte às famílias em situação de vulnerabilidade.

Em abril do mesmo ano, o governo federal anunciou a criação do Auxílio Emergencial, uma política de transferência de renda com valor consideravelmente alto se comparado a outras políticas sociais. O benefício foi de R\$600,00 por membro da casa, atendendo até duas pessoas do mesmo domicílio, e de R\$1.200,00 para mães solo. Foram atendidos beneficiários do Bolsa Família (que puderam escolher entre um ou outro benefício), trabalhadores com cadastro no CadÚnico, trabalhadores informais, microempreendedores individuais e pessoas em situação de desemprego. Os principais pré-requisitos para conseguir o benefício do AE era ter mais de 18 anos, não ter carteira assinada e ter renda familiar de até R\$ 3.135,00.

As rendas familiares foram verificadas através do Cadastro Único do governo federal para beneficiários do Bolsa Família e demais inscritos. Para os que não estavam no CadÚnico, a renda foi comprovada através de auto declaração pela plataforma digital, e, visando evitar fraudes, as declarações foram cruzadas com as informações do TCU. A proposta também estabeleceu que o Executivo seria o responsável por regulamentar o auxílio, com a possibilidade de prorrogação para além dos três meses definidos inicialmente. Tal medida centralizou no governo federal toda a administração do benefício, diferentemente do que ocorre em outras políticas de transferência de renda, como o Bolsa Família, que são descentralizadas e municipalizadas.

O benefício teve prazo estipulado para até dezembro de 2020 e foi renovado em abril de 2021, com valor significativamente menor, de R\$150,00 a R\$350,00, de acordo com a composição familiar. A última extensão do Auxílio estava prevista para chegar ao fim em julho de 2021, e as projeções do governo federal e do Ministério da Economia eram de implementar o “novo Bolsa Família¹” em seguida, já em agosto do mesmo ano. Contudo, o auxílio foi prorrogado para mais três meses e teve sua última parcela paga em outubro de 2021.

Jussara mora no Complexo da Maré. Tem 38 anos, é casada com seu marido há cerca de 17 anos e tem dois filhos com ele, uma menina de 14 e um menino de 6. Desde nova já trabalhava como cabelereira e em 2017 foi mandada embora do último salão em que trabalhou. Com um dinheiro que havia guardado mais o que ganhou da rescisão, conseguiu comprar sua atual casa e, na varanda, montou um pequeno salão de beleza, que o mantém há três anos.

¹ Em agosto de 2021, foi aprovada e anunciada a Medida Provisória nº 1061, que desmonta a política social Bolsa Família e cria a nova política de transferência de renda Auxílio Brasil.

Jussara conseguiu o Auxílio Emergencial automaticamente por já ter cadastro no CadÚnico. O dinheiro do benefício foi primordial para a manutenção da vida neste período, e sua redução afetou diretamente o dinheiro da casa². A situação ficou ainda mais apertada durante a pandemia pelo recente desemprego de seu marido, que havia sido mandado embora de uma empresa em que trabalhava logo no começo da pandemia, passando a fazer pequenos serviços de biscate, principalmente como pintor. O dinheiro que vinha dos bicos passou a ser entendido mais como “um a mais” do que como uma renda principal.

Em uma de nossas conversas, quando perguntei sobre a organização da casa, despesas e divisão de tarefas, me disse que a administração do dinheiro da casa e as decisões eram “muito bem divididas” entre ela e o marido. Ele é responsável por ir à lotérica pagar as contas e fazer as compras de mercado, hortifrúti, feira e padaria. Jussara, como me disse, não gosta de sair de casa para fazer tais atividades e odeia ir ao mercado com o marido, “eu gosto mais de ficar na cozinha”, “e quando a gente vai no mercado, eu entro igual cego, saio pegando tudo e colocando tudo dentro do carrinho, aí ele ‘pra quê você vai levar isso? Não sei o que, não tá vendo que aqui tá mais caro?’”, comentou comigo.

Jussara fica mais responsável pelas coisas “de dentro de casa” e pela administração do dinheiro do salão. Em determinado momento, perguntei se, caso precisasse comprar algum produto, como roupa para ela ou para as crianças, que não estava nos planos, se isso também era negociado. Jussara não responde de forma direta, mas dá para perceber que é ela, principalmente, quem sabe quando os filhos precisam de algo. E que este dinheiro sai de uma reserva que ela tem na poupança para momentos de emergência, dinheiro este que vem principalmente de seu trabalho no salão.

Tal ponto é muito interessante para pensarmos negociações, divisões e compartilhamento de dinheiros e gastos. Ao passo que me diz que eles negociam e dividem tudo, em que “tudo é muito bem dividido”, é ela principalmente quem se responsabiliza pelas compras e necessidades das crianças.

Mas um outro ponto também é interessante de ser levantado aqui. Jussara diz que não é muito organizada e que não costuma fazer um controle desse dinheiro, que é o seu

² Penso dinheiro da casa a partir de Motta, 2014.

marido quem o administra melhor para organizar as contas e os gastos. Contudo, ao mesmo tempo também menciona comigo que ela é quem organiza o dinheiro do salão – o quanto que entra, o quanto que gasta com fornecedores, o dinheiro que tem “na rua” (ou seja, de clientes que ainda não a pagaram) e principalmente as reservas daquele dinheiro que “sobra” e fica numa poupança para qualquer “emergência”.

Jussara também destaca que trabalhar em casa a permite realizar melhor suas atividades domésticas, como fazer e dar o almoço às crianças, levá-las para a escola e conseguir ficar perto, trabalhando. Sua rotina é organizada num trabalho de conciliação (GUIMARÃES, HIRATA, SUGITA, 2011; GUIMARÃES, HIRATA, 2020) entre os cuidados com as crianças e o trabalho no salão. Como destaca Fonseca (1999), e outros trabalhos dentro dos estudos do cuidado, “os afazeres domésticos cotidianos constituem uma forma importantíssima de trabalho” (FONSECA, 1999, p. 30), ressaltando, inclusive, que cotidiano e trabalho são categorias interligadas, pensando cotidiano como uma dimensão em que os sistemas de gênero e família se manifestam.

Com a pandemia, a conciliação tomou um rumo ainda mais complicado. Mesmo preferindo estar mais perto das crianças, ao trabalhar em casa, contava com as horas em que elas estariam na escola ou em alguma atividade esportiva (como sua filha, que faz luta a partir de um projeto social na Maré). Por conta do fechamento das escolas, Jussara perdeu esse espaço de tempo em que conseguia dar mais atenção ao trabalho ou às atividades de casa. Precisou contar com a filha para ficar de olho no menino mais novo enquanto atendia uma cliente; ou com a paciência de suas clientes, caso tivesse que sair durante um procedimento no cabelo para atender aos chamados e necessidades dos filhos.

Seu pequeno salão, como dito, fica na parte da frente de sua casa, em uma varanda fechada, com uma porta de entrada para o salão e uma porta de entrada para a casa. Enfatizo aqui o adjetivo pequeno por Jussara sempre se referir ao seu negócio como algo “pequeninho”, “simples”, e destacando, por vezes, que não é um salão, “mas um espaço pequeno na varanda” – ponto fundamental para perceber a interpretação que ela faz sobre seu negócio e seu trabalho.

Como dito, a pesquisa foi realizada de forma remota, e todo nosso contato foi feito e estabelecido desta forma. No começo, a relação era mais impessoal, Jussara respondia, sempre muito atenciosa e disposta, de forma mais direta às perguntas. Com o passar dos

meses e da frequência de nosso contato, a relação foi se transformando. Jussara passou a ficar mais à vontade para me dar detalhes sobre sua vida pessoal, financeira, matrimonial e, principalmente, em se abrir comigo sobre seus problemas de saúde. Chegarei neste ponto mais para frente. Mas antecipo este debate aqui para mencionar algo que, num primeiro momento, foi para mim um obstáculo, mas que depois se mostrou um grande achado etnográfico: ouvir a interlocutora falar sobre os espaços de seu negócio e de sua casa ao invés de vê-los.

Em determinado ponto da pesquisa, perguntamos como os espaços eram organizados e como os interlocutores descreveriam seus negócios. Escutar os detalhes nos possibilitou construir em nossas mentes uma fotografia, contada por outra pessoa, de como esses espaços seriam. E nos permitiu também perceber o que eles entendem como importante de ser mencionado. Dizer que em uma mesa tem tesouras, navalhas, secador de beleza, pinceis é entendido como necessário para mostrar que o espaço se configura como um salão, diferentemente de dizer que tem uma fotografia ou uma pintura em determinada parede, que pode ser entendido como “menos importante” de ser mencionado.

Ao perguntar como ela descreveria seu salão, me disse que logo ao lado da porta de entrada tem um lavatório de salão, com uma estante na parede e um espelho comprido, uma cadeira de cabelereiro em frente ao espelho, uma mesa e um carrinho auxiliar com secadores, pentes, cremes.

A cada detalhe que me contava sobre a organização espacial de seu salão, era possível entender como a casa e o salão se montavam, conectavam e organizavam, como cada espaço era preenchido e tinha sua função: a cozinha ligada à sala, dois quartos, com os dois filhos dormindo juntos, a rua, relativamente tranquila e pouco movimentada, mas perto de um centro comercial. E por aí as descrições iam tomando forma e me possibilitando desenhar em minha mente cada detalhe.

Entendi, também, nas falas de Jussara, não apenas seu desconforto com a pequenez do espaço, mas também seu desconforto por ter banheiro apenas dentro de casa, e assim tendo que permitir a entrada frequente de outras pessoas em sua casa. Além disso, mencionou comigo seu desconforto também em não conseguir proporcionar maiores

confortos para suas clientes, não conseguindo colocar poltronas e puffs para que ficassem mais à vontade esperando o horário de seus atendimentos.

Suas clientes são basicamente as clientes rotineiras, que vão todo mês ou de dois em dois meses para fazerem seus tratamentos e manutenções, de vez em quando aparecendo clientes novas e esporádicas. Apesar de não ser um número tão alto de clientes, consegue manter um bom fluxo e uma boa renda por mês.

Incertezas e temporalidades da vida

A primeira conversa que tive com Jussara foi em dezembro de 2020. Nesta primeira conversa, me contou que o movimento no salão não havia parado. Nos primeiros meses, manteve o salão fechado, principalmente porque ficou com sintomas da doença, mas que, ainda assim, “o telefone não parava de tocar”. Pouco tempo depois, voltou a atender, mas a partir daí apenas com hora marcada e pedindo para que as clientes fossem sem acompanhantes, para evitar aglomerações no espaço. Quando perguntei sobre o fluxo de clientes, Jussara afirmou que não havia caído, “eu creio... eu creio que não parou por conta do auxílio emergencial”, foi uma das primeiras afirmações que me fez.

Apesar de o salão ter ido muito bem por um período, seu marido havia perdido o emprego logo no começo da pandemia. Mas o dinheiro do auxílio, o dinheiro do salão e o dinheiro que ele conseguia de biscate foram suficientes para pagar as poucas contas, fazer o mercado, comprar o que as crianças precisam e ainda guardar um dinheiro. Ela também conseguiu cestas básicas através do Redes da Maré, o que “aliviou” as despesas, principalmente em virtude do aumento no preço dos insumos (uma questão constantemente levantada pelos interlocutores).

Contudo, tal estabilidade não se manteve por muito tempo. O fim da primeira versão do auxílio emergencial prejudicou tanto a renda de Jussara e de seu marido, quanto o movimento no salão.

As mudanças no movimento do negócio, como, podemos pensar, na maioria dos comércios, é frequente e costuma seguir ciclos durante o ano. No caso do salão de Jussara, assim como em outros negócios relacionados à estética e beleza, o movimento costuma

ser maior em períodos de festas, como Natal, Ano Novo e Carnaval. Comenta que, desde que abriu o seu salão, estes períodos são sempre mais movimentados, assim como o era no salão em que trabalhava. Por outro lado, há meses de menor movimento, como acontece no mês de janeiro. Já sabendo disto, Jussara se organiza para conseguir passar melhor o mês. “Que nem eu tô falando, já sei que em janeiro não vou fazer tanto [cabelos] [...]. A gente que trabalha com negócio, a gente tem que estar sempre com os pés no chão”, destacando que é necessário ter uma segurança, como um dinheiro reserva para que consiga manter uma certa estabilidade nos meses mais fracos. E foi como conseguiu manter os primeiros meses, em que fechou o salão ou diminuiu o número de atendimentos. Como o dinheiro do auxílio já supria os principais gastos, conseguiu separar o que entrava do salão para fazer uma pequena reserva.

Em nossa terceira conversa, que fizemos em março de 2021, Jussara já se mostrava mais desmotivada, destacando que o movimento, naqueles últimos meses, estava bem pior. “As pessoas têm outras prioridades”, comentou, destacando acreditar que suas clientes estão, agora, dando preferência à compra de insumos e alimentos: “não é prioridade da pessoa. A pessoa tem comida, remédio, outras coisas pra comprar”.

Como a maior parte da sua clientela é também moradora da Maré e receberam, neste período, o benefício do Auxílio Emergencial, Jussara credita o enfraquecimento em seu movimento no salão principalmente ao fim e diminuição do valor do auxílio. Comenta, inclusive, que as próprias clientes mais fixas estão indo com menor frequência, e que optaram por fazer penteados que duram mais tempo, evitando terem um gasto mensal com o cabelo. Desta forma, passa a perceber que o fim do auxílio e sua nova versão num valor menor impactaram diretamente seu negócio, já que entendeu que “unha e cabelo acabam sendo supérfluos”, em que suas clientes precisam fazer escolhas para administrarem seus dinheiros.

Ressalta também que não tem aquela frequência certa “de todo dia tem tantas clientes”, variando muito de acordo, inclusive, com os eventos e festas. Mas, quando consegue atender umas quatro ou cinco mulheres no mesmo dia, “segura” o dinheiro que recebeu para conseguir repor nos dias em que não tenha ninguém marcado. “É relativo mesmo. É de acordo com o pagamento de cada uma. E graças a Deus elas querem também pra pagar, né, elas vêm pra querer pagar. Ninguém vem, assim, ‘ah, vou pagar depois’,

difícilmente [...]. Mas às vezes aparece uma ou outra, mas eu deixo também. É melhor às vezes ter um dinheiro na rua [do que não ter nenhum dinheiro]”.

Além do fato da própria Jussara afirmar que é por conta do auxílio e da dificuldade financeira sentida pela maior parte da população (principalmente a mais pobre) que seu movimento passou a cair principalmente a partir de 2021, percebo que existe um movimento de acompanhamento da implementação e mudanças no Auxílio Emergencial e a frequência de clientela em seu salão. Logo no começo da pandemia, Jussara diminui o número de atendimentos, e em seguida fica com o salão fechado por alguns meses. Consegue o Auxílio Emergencial em junho de 2020, e passa a sentir a retomada em seu movimento a partir principalmente de agosto do mesmo ano – mês em que a maior parte da população já estava recebendo o benefício, que foi pago em “levas” por conta das dificuldades de acesso e cadastro no aplicativo.

Em dezembro de 2020 começa a perceber isso que estamos chamando de queda. Mas, apesar de não ter tido um movimento característico deste período do ano, me diz que conseguiu manter a agenda relativamente cheia, principalmente nos dias mais próximos ao Natal. Já em janeiro, um mês cujo o movimento já tende a ser mais fraco normalmente, percebe uma mudança substancial, inclusive em relação aos outros anos. E a partir deste momento compreende que, nos meses seguinte, esse movimento de ciclos entre aumento e queda se torna uma linha constante de enfraquecimento no movimento.

Mas esta “linha constante” passa a se mostrar ainda mais em queda com o passar dos meses. E quando o auxílio emergencial chega em seu fim, Jussara vê sua agenda cada vez mais vazia. Manteve suas principais clientes, aquelas mais antigas e que tinham o hábito de ir a cada dois meses, mas com um intervalo de tempo ainda maior. E as narrativas de Jussara passam a acompanhar – ou mesmo ultrapassar – esse movimento. No começo, Jussara me contava das quedas de forma mais entristecida e preocupada. Conforme o tempo ia passando, Jussara já me contava com um tom de aceitação, apenas afirmando que as coisas “continuam iguais”, que o movimento não tinha “melhorado”, mas agora trazendo uma (não tão) nova afirmativa: de que estava “dando para levar”.

Dentro deste movimento que penso a partir do salão, penso também num movimento de narrativas e de buscas de Jussara para superar as incertezas. Em nossa primeira conversa, chega a mencionar o quanto uma carteira assinada fazia falta, mas

pensando principalmente pela estabilidade do futuro, para conseguir uma aposentadoria. Nas vezes seguintes, já começa a colocar o emprego formal como uma alternativa real para a instabilidade econômica que vinha passando. Em todas as nossas conversas, mencionava que estava “procurando” e “de olho” em vagas que assinassem a carteira. Mas percebe o impacto do desemprego ainda mais diretamente, dando início a uma narrativa quase que de desistência à essa alternativa.

Apesar da centralidade do fator econômico, outros pontos podem ser pensados para tratarmos das temporalidades no movimento de seu negócio. Jussara destacou, por algumas vezes, que não sabe mexer direito nas redes sociais e que não tem paciência para aprender e trabalhar com isso. Ela sente uma grande dificuldade em se adequar a essa nova modalidade de marketing e de divulgação, comentando que isso “não é para ela”.

Por conta disso, seu público é mais limitado às mulheres de sua vizinhança, amigas e conhecidas. Mas isto não chega a ser um problema para ela. Ela não visa “crescer demais”, mas sim conseguir manter uma certa estabilidade semanal no número de clientes. Um “movimento bom” para ela é ter um número razoável de clientes durante a semana e aos finais de semana. Em maio havia me dito que estava tendo cerca de 3 ou 4 mulheres por dia aos finais de semana, cobrando em torno de R\$70,00 os procedimentos, tratamentos e penteados que faz. Na nossa quarta conversa, feita em agosto de 2021, já mencionou que, numa média, estava tendo uma cliente por dia. Como durante a semana o movimento ficava mais fraco, tendo dias que não recebia nem uma pessoa no salão, não era possível manter um equilíbrio neste fluxo.

Jussara já vinha demonstrando um certo desânimo com seu trabalho. Desde a segunda entrevista, comenta o quanto está desanimada em manter o salão, fazendo referência à crise econômica e à sua pouca intimidade com o marketing e as redes sociais. Ela sente que não tem criatividade para impulsionar o seu negócio e entende que toda esta nova dinâmica de “tiktotização das profissões³” não é para ela: “eu não tenho aquela mente aberta pra mim empreender, investir [...] ter criatividade pra propaganda, aquelas coisas todas. Muitas vezes eu não tenho paciência”. Me disse que esse afastamento com as dinâmicas de divulgação e outras formas de empreender também interferem

³ Este não é um termo que tenha aparecido nas falas de Jussara, sendo um termo ainda pouco explorado nos estudos das ciências sociais, mas bastante utilizado dentro das mídias sociais para abordar esta nova dinâmica de divulgação e marketing.

diretamente no fluxo de clientes e em seu próprio trabalho, preferindo não ser mais autônoma por não se enquadrar nesta dinâmica – ao mesmo tempo que preferia continuar com seu pequeno negócio, fazendo seus horários, permanecendo mais próxima aos filhos e fazendo “a boa e velha” divulgação no “boca a boca”.

A partir de abril de 2022 Jussara começa um curso de marketing pelo Redes da Maré. Como mencionou comigo, quase não estava fazendo atendimentos, mas evitava se preocupar muito com isso, direcionando seu tempo a cursos e profissionalizações, que pudessem auxiliá-la na divulgação e ampliação do alcance de seu salão, ou para conseguir um emprego formal, com a sonhada carteira assinada, benefícios e aposentadoria.

Mas a sua saúde também tem uma certa centralidade para esse desânimo cada vez maior. Jussara descobriu três miomas na altura do útero. Ela fez uma série de exames e fez algumas consultas particulares. Apesar de já saber que não são miomas malignos, ela ainda não começou um tratamento mais eficaz para controlar seu fluxo. Jussara acaba menstruando por quase um mês inteiro, o que lhe causa um forte desconforto e muito estresse e irritabilidade. Além do desconforto e dos efeitos causados por uma alta carga hormonal, Jussara se sente sobrecarregada e desesperançosa por não conseguir um bom tratamento pelo SUS e por ir a consultas particulares e mesmo assim não ter um bom atendimento e acompanhamento.

Logo na primeira entrevista, Jussara também comentou de uma vontade de abrir um salão em alguma outra localidade da comunidade, para desvinculá-lo de sua casa. Apesar de separar bem os espaços, a forma com que fala demonstra que ela gostaria de um espaço mais confortável para as clientes, e mais profissional para ela, e tornar a varanda da sua casa em uma varanda, de fato. Um dos principais obstáculos para isso é o pagamento de aluguel e os valores dentro da comunidade, que destaca estarem muito altos. Mas também menciona, ainda nesta entrevista, a possibilidade de arrumar um emprego formal; “não, assim, é... eu trabalho aqui, por conta própria, mas tem vezes que eu fico pensando em assinar minha carteira, fico muito preocupada em relação a isso, né [...]. É, eu acho que seria melhor eu assinar, conseguir assinar minha carteira novamente, entendeu. Mas vamos ver, né, como é que vai ser”. Mesmo indicando esta possibilidade, Jussara ainda pensava em procurar uma loja para alugar e abrir o MEI.

Mas logo depois a busca por um emprego formal se tornou sua principal meta. “Independente do movimento ou não, eu tô com uma expectativa de conseguir uma carteira assinada”. Ela gosta de ter seu espaço de trabalho, da relação com as suas clientes, de fazer seu horário, ter flexibilidade para cuidar dos filhos; mas as dificuldades de manter um negócio autônomo, as incertezas financeiras e a busca por um sentimento de “segurança”, proporcionado por um trabalho com carteira assinada e benefícios, vêm moldando o quadro de expectativas futuras de Jussara.

Aqui, “segurança”, “estabilidade” estão diretamente relacionadas às práticas econômicas e às orientações temporais em torno do passado e futuro. Como nos aponta Narotzky e Besnier (2020), esse conjunto de práticas econômicas das pessoas “têm uma orientação temporal clara para horizontes de expectativas que eles são enquadrados por experiências passadas e reconfigurações míticas de lembranças do passado” (p. 35, tradução minha). Jussara, em face das inúmeras dificuldades que vem enfrentando, projeta sua busca por um futuro melhor na maior estabilidade que pode conseguir através do emprego formal, tanto seu, quanto de seu marido. E essa estabilidade representa a forma que entende ser melhor para se ganhar a vida (ARAÚJO, 2017).

Ela destaca que se tivesse um movimento certinho todo o mês, valeria a pena manter a sua ideia de regularizar o seu salão e abrir e pagar o MEI. Contudo, mesmo pensando no pós-pandemia, não consegue vislumbrar um movimento forte e estável no salão para tanto. Essa busca de Jussara se relaciona sobretudo às “estratégias de sobrevivência” (FONSECA, 1999) de sua família, a buscas por uma estabilidade no *dinheiro da casa e tranquilidade* para o futuro.

Como nos traz Araújo, “*ganhar a vida, ganhar o pão de cada dia, botar comida na mesa, melhorar de vida, correr atrás, manter a casa e contribuir com a casa* são algumas formas nativas de se refletir sobre o *dinheiro da casa*” (ARAÚJO, 2017, p. 106). A busca pelo emprego formal representa este “correr atrás” para se colocar dinheiro em casa sem que se passe, tão frequentemente, por momento de diminuição na renda. Enquanto que por um momento abrir o próprio negócio poderia representar independência, autonomia, flexibilidade e conciliação com os trabalhos domésticos, em outro a não fixidez de um salário e os desânimos causados por uma queda no fluxo de clientela, são obstáculos para a manutenção da casa e da família, afetando, inclusive, a construção de um papel social de uma mãe batalhadora (ARAÚJO, 2017).

Mesmo assim ela também não pensa em largar de vez o salão. Está mandando currículos pela internet e procurando vagas em lojas e salões, mas buscando, sobretudo, um trabalho que não a sobrecarregue e que a permita conciliar com o salão, “senão as meninas [suas clientes] também vai sentir falta”, comenta.

Jussara também conta que a situação melhorou um pouco mais com o trabalho de seu marido, que desde janeiro deste ano está trabalhando com pintura em uma residência em Copacabana. O trabalho do marido, que agora está com uma frequência maior, acaba aliviando a situação financeira da casa. Mas ainda espera que ele também consiga um trabalho de carteira assinada, desejando aquela segurança que é enfatizada por ela e que estou aqui descrevendo. Como é demonstrado por Araújo, entre as classes trabalhadoras a estabilidade do salário é uma possibilidade para a construção de múltiplas estratégias de vida, e toma um lugar simbólico na vida de pessoas que lidam constantemente com as incertezas da vida econômica.

O trabalho formal, pode-se pensar, é o conjunto de possibilidades objetivas permitidas pela realidade econômica de cada sujeito, defendido por Bourdieu (2003) e descrito por Narotzky e Besnier (2020): “o habitus aqui é a expressão dos limites que enquadram as expectativas futuras e que, portanto, condicionam os modos de mobilização no presente, em face de um futuro” (NAROTZKY, BESNIER, 2020, p. 36).

Considerações finais

Um dos pontos centrais que viemos tratando na e a partir da pesquisa está ancorado nas “estratégias e vida” (MACHADO, ANO) que os sujeitos de classes populares assumem para “ganhar a vida” (ARAÚJO, 2017).

Tento ir um pouco além em minha tese de doutorado, pensando na centralidade das políticas de transferência de renda para “os dinheiros” da casa e para a construção, material e simbólica, de formas de se ganhar a vida. Nesta direção, “os movimentos” do salão, que seguem inúmeras variáveis aqui descritas, tem um ponto de congruência para a realidade de Jussara e das mulheres a sua volta: o supor da política social. Mesmo que não seja usado diretamente para comprar alimentos, o dinheiro que vem de benefícios sociais permite uma ampliação das estratégias de se ganhar a vida, permite a flexibilidade

nos gastos e permite que os sujeitos possam fazer escolhas para além das necessidades básicas de subsistência e manutenção da casa e da família.

O que trago como um esboço de análise, que ainda precisa ser melhor aprofundado, é que os dinheiros, demarcados a partir das dinâmicas sociais das famílias, assumem funções e propostas próprios. Mesmo que tal divisão não seja feita de forma direta (como no caso de Jussara, que não separa os dinheiros em “dinheiro da política social” e “dinheiro do salão”), a existência de “outros dinheiros” permite essa ampliação de possibilidades de gastos, consumos, rendas. A perda deste dinheiro, como no caso que aqui etnógrafo, leva a resultados para além da falta do dinheiro em si: retira desses sujeitos, no caso específico das mulheres, a possibilidade de gastos consigo mesmas, levanta narrativas pautadas em moralidades sobre o que é e não é necessário, sobre como quando se é de classes populares, as escolhas se limitam.

No caso de Jussara, a diminuição e o fim do auxílio emergencial afetaram diretamente suas formas de consumo e conquista de renda. Num momento de forte crise, o gasto com cabelo, unha ou qualquer outro serviço do mundo da estética é deixado de lado, entendido como “supérfluo” – mesmo que possuam uma forte centralidade na vida dessas mulheres. Quando Jussara me diz que não pensa em abandonar totalmente o salão senão “as meninas vão sentir falta”, ela assume a importância que tais serviços têm na vida dessas mulheres.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMO, L., S. CECCHINI e B. MORALES. **Programas sociais, superando a pobreza e inclusão trabalho**. Aprendendo com a América Latina e o Caribe. Livros da CEPAL, nº 155, Santiago, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), 2019.

ARAÚJO, Marcella Carvalho de. **Obras, casas e contas**: uma etnografia de problemas domésticos de trabalhadores urbanos no Rio de Janeiro. Tese de doutorado (sociologia) IESP-UERJ, 2017.

ARAÚJO, Marcella. A casa como problema e os problemas das casas durante a pandemia de Covid-19. **DILEMAS: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social**, Reflexões na Pandemia, Rio de Janeiro, pp. 1-9, 2020.

BOURDIEU, Pierre. **A miséria do mundo**. Petrópolis: Vozes, 2008.

DAS, Veena. **Vida e Palavras. A violência e sua descida ao ordinário**. São Paulo: Editora Unifesp, 2020.

FONSECA, Cláudia. **Família, fofoca e honra**. Rio Grande do Sul: Editora UFRGS. 1. ed. 2000.

FONSECA, Cláudia. Concepções de família e práticas de intervenção: uma contribuição antropológica. **Saúde e Sociedade** v.14, n.2, p.50-59, maio-ago 2005.

FONSECA, Cláudia. Trabalho e cotidiano: o que condiciona o quê? **EST, ECON.**, São Paulo, v. 22. n. especial,1992.

FREIRE, Allyson. Economia versus intimidade: uma alternativa via as sociologias de Viviane Zelizer e Eva Illouz. **Latitude**, vol. 8, n. 2, pp. 255-287, 2014.

GUIMARÃES, Maria; VERETA-NAHOUM, André. Estratégias femininas para conciliar trabalho remunerado e trabalho doméstico no século XXI. **Revista ABET**, vol. X, n. 2, 2011.

GUIMARÃES, Nadya Araujo. Casa mercado, amor e trabalho, natureza e profissão: controvérsias sobre o processo de mercantilização do trabalho de cuidado. **Cadernos Pagu**, n. 46, p. 107-128, jan./abr. 2016.

GUIMARÃES, Nadya; HIRATA, Helena; SUGITA, Kurumi. Cuidado e cuidadoras: o trabalho de care no Brasil, França e Japão. **Sociologia & antropologia**, v. 1, n. 1, jan./jun. 2011.

GUIMARÃES, Nadya; HIRATA, Helena. **O gênero do cuidado**: desigualdades, significações e identidades. Cotia, São Paulo: Ateliê Editorial, 2020.

MACHADO DA SILVA, Luiz Antônio. A oposição entre o trabalho doméstico e o trabalho feminino remunerado. In: CAVALCANTI, Mariana; MOTTA, Eugênia; ARAUJO, Marcella. **O mundo popular: Trabalho e condições de vida**. Rio de Janeiro: Papéis Selvagens, 2018.

MARCELIN, Louis Herns. **A invenção da família afro-americana**: família, parentesco e domesticidade entre os negros do Recôncavo da Bahia, Brasil. PhD thesis, PPGAS/Museu Nacional/ UFRJ, 1996.

MARIANO, E.; MENDES, S. 'The impact of government income transfers on the brazilian job market', **Estudos econômicos** 43(1), 29-50, 2013.

MOTTA, Eugênia. Houses and economy in the favela. **Vibrant**, v. 11 n. 1. 2014.

MOTTA, Eugênia. Do ponto de vista doméstico: gênero, familiaridade e temporalidades do trabalho. In: CAVALCANTI, Mariana; MOTTA, Eugênia; ARAUJO, Marcella. **O mundo popular: Trabalho e condições de vida**. Rio de Janeiro: Papéis Selvagens, 2018.

MOTTA, Eugênia. Ambiguidades domésticas e a pandemia. **DILEMAS: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social**, Reflexões na Pandemia, Rio de Janeiro, pp. 1-6, 2020.

NAROTZKY, Susana; BESNIER, Niko. Crisis, valor y esperanza: repensar la economía. **Cuadernos de Antropología Social** /51, 2020.

NEIBURG, Federico. Os sentidos sociais da economia. **Horizontes das Ciências Sociais no Brasil** – Antropologia (organizado por Luiz Fernando Dias Duarte) ANPOCS/Barcarolla/Discurso Editorial, 2010.

NEIBURG, Federico; HANDERSON, Joseph. Searching for life in times of pandemic. **Pandemic Exposures: Economy and Society in the Time of Coronavirus**. Hau Books / Chicago University Press, 2021.

ROUBICEK, Marcelo. Qual o impacto do novo auxílio para a população e a econômica. **NEXO Jornal**. Disponível em: <https://www.nexojornal.com.br/expresso/2021/03/16/Qual-o-impacto-do-novo-aux%C3%ADlio-para-a-popula%C3%A7%C3%A3o-e-a-economia> acesso em out. de 2021.

ROUBICEK, Marcelo. Os efeitos do auxílio emergencial no PIB, segundo este estudo. **NEXO Jornal**. Disponível em: <https://www.nexojornal.com.br/expresso/2021/02/06/Os-efeitos-do-aux%C3%ADlio-emergencial-no-PIB-segundo-este-estudo> acesso em out. De 2021.

ZELIZER, Viviana. A economia do care. **Civitas**, Porto Alegre, v. 10, n. 3, p. 376-391, set.-dez., 2010.

ZELIZER, Viviana. **A negociação da intimidade**. Coleção Sociologia. Petrópolis: Vozes, 2011.

ZELIZER, Viviana. **The social meaning of money**. Princeton University Press, 2017.