Imigrantes brasileiros criam lucrativo negócio de faxinas em Massachusetts

Fonte: O Estado de S. Paulo / The Wall Street Journal Americas, São Paulo, 16 fev. 2006. Economia, p. B10.

Por Joel Millman
The Wall Street Journal

FRAMINGHAM, EUA — Quando famílias dos ricos subúrbios de Boston procuram faxineiros para suas casas, muitas procuram imigrantes brasileiros, que fazem parte de uma crescente população que vêm chegando a esta área desde os anos 80.

Mas o serviço de limpeza que os residentes contratam é diferente da maioria. Não é um grupo disperso de trabalhadores em busca de bicos semanais; também não é uma operação de marca mantida por uma grande empresa, como as que brotaram em outras comunidades suburbanas pelos Estados Unidos.

Os brasileiros transplantados — um grupo estimado em 400.000 pessoas — criaram um sistema inusitado para comprar e vender serviços domésticos. O elemento central do modelo são "rotas" específicas compostas de casas e faxineiros individuais que são criadas e gerenciadas de perto, freqüentemente por uma única família. Nos últimos anos a demanda por trabalho de limpeza doméstica cresceu, e essas rotas tornaram-se especialmente valiosas, e são compradas e vendidas normalmente.

Maria da Graça de Sales ajudou a alimentar essa tendência. Tomando café num bem mantido sobrado que comprou por US$ 140.000 seis anos atrás, ela se desculpa pela cozinha bagunçada. "Com tantas casas para limpar, eu às vezes não tenho tempo para a minha", diz ela. Segundo seus cálculos, ela ganha mais de US$ 100.000 anualmente, atendendo às casas de 70 clientes. Algumas ela mesmo limpa, mas na maioria ela paga a outros imigrantes brasileiros para fazer o trabalho.

Numa carreira de 20 anos, Sales introduziu muitos brasileiros — inclusive muitos com boa escolaridade e que sabem falar inglês — no sistema. Depois de aprender o básico, podem subir para chefe de equipe ou supervisores. Alguns tratam de economizar o bastante para comprar uma rota própria. Nesse sistema, a chance de desenvolver uma clientela grande — e vender depois — são fortes motivadores.

Redes brasileiras de faxina, também em alta em outras partes dos EUA, ilustram uma mudança sutil nos padrões de trabalho do imigrante no país. Até os anos 90, a imigração para cá era dividida entre os pobres que fugiam da fome e da opressão e ricas elites que buscavam empregos bem-remunerados. Agora, um número maior de imigrantes de classe média, e treinamento médio, está partindo para os EUA.

Maria da Graça de Sales

Entre outros exemplos desses imigrantes que miram nichos específicos estão os filipinos, que dominam o serviço público em cidades da Costa Oeste como São Francisco e Seattle, e jamaicanos, que têm nichos similares em cidades do Leste como Nova York e Miami. Imigrantes bilíngües da África encontraram guarida em trabalhos de segurança.

Os brasileiros têm vantagens em relação a alguns outros grupos. Cerca de 90% dos imigrantes brasileiros concluíram o ensino médio, e quase 40% têm algum estudo universitário, estima o sociólogo Franklin Goza da Universidade Estadual Bowling Green, de Ohio. Já a maioria dos mexicanos e centro-americanos — mais de 60% — não têm diploma de ensino médio.

Erika Silva *no trabalho em que ganha US$ 400 por semana*

"Quando os brasileiros falam de mobilidade social e novas oportunidades, a emigração para os EUA tem lugar alto no menu", diz Eduardo Siqueira, um professor brasileiro de Saúde Pública do campus da Universidade de Massachusetts em Lowell.

O custo e a complexidade de emigrar do Brasil — que muitas vezes envolve um vôo para o México para se ter uma chance de penetrar nos EUA — significa que somente os mais prósperos podem bancar a jornada. Isso ajuda a explicar por que ex-dentistas, professores e jornalistas estão entre os que chegam aqui para buscar outras oportunidades de renda, ainda que mais humildes.

A experiência de Sales é típica. Uma ex-professora de escola pública em Minas Gerais, ela chegou à conclusão em 1984 de que mesmo depois de conseguir o emprego de seus sonhos — trabalhando para a Secretaria do Tesouro Nacional em Governador Valadares — ela nunca economizaria o suficiente para colocar seus três filhos na faculdade.

Depois de entrar nos EUA ilegalmente pelo México, ela passou dois anos trabalhando nos pomares de laranja da Flórida. Em 1986, juntou sua poupança com a do irmão Gerardo e tratou de tirar seus filhos adolescentes do Brasil. Os três conseguiram obter vistos especiais para viajar para a Cidade do México via Miami.

Mas em vez de trocar de avião na Flórida, Robson, Rosângela e Rogério se encontraram com a mãe e viajaram de carro os 2.400 quilômetros até Framingham, onde já estava o tio Gerardo. Enquanto os adultos trabalhavam durante o dia em restaurantes, as crianças se matricularam na escola de segundo grau profissionalizante de Framingham. Das 16 horas à meia-noite, os cinco trabalhavam no hotel Sheraton limpando quartos.

Consultando os classificados, Rosângela foi a primeira a descobrir a demanda por serviços domésticos. "Os hotéis pagavam US$ 5 por hora, mas as pessoas que queriam limpeza em casa estavam pagando US$ 8", recorda-se ela. Ela e a mãe constituíram uma grande clientela, até que virou um negócio grande o bastante para justificar uma rota separada de clientes para Rosângela. Hoje ela tem mais de 100 clientes regulares, enquanto sua irmã Rita tem um serviço próprio numa cidade próxima chamada Marlborough.

Sem as faxinas, diz Sales, a família nunca teria prosperado. "Aqui, é difícil", diz. "Lá, é impossível." A renda do negócio de limpeza da família ajudou a colocar o filho na faculdade de Medicina da Universidade Temple. Em 2000, com ajuda de aulas particulares de um cliente, ela passou na prova para obter a cidadania americana.

A antropóloga Soraya Resende Fleischer da Universidade Federal do Rio Grande do Sul estudou as faxineiras na região de Boston para seu livro *Passando a América a Limpo*, publicado em 2002. Muitos imigrantes brasileiros, descobriu ela, deixam o País com uma economia de US$ 10.000: metade para os traficantes que os levam para os EUA, o resto para capital inicial para entrar no negócio de limpeza doméstica. Esses recém-chegados eram freqüentemente comerciantes ou profissionais qualificados que sabiam como alavancar suas qualificações em relação a colegas imigrantes.

Os brasileiros que dominam essa área raramente fazem eles mesmos a limpeza. Eles contratam até uma dúzia de trabalhadores e preenchem sua lista de clientes à medida que suas boas recomendações se espalham. Quando acumulam serviço demais para ser realizado eficientemente, eles separam rotas iniciantes para passar a membros da família recém-chegados do Brasil. Ou, como é a tendência agora, podem vender as rotas através de um mercado underground altamente desenvolvido.

Em anúncios classificados em jornais de língua portuguesa como o Tá Na Mão, ou na internet, os brasileiros usam a palavra em inglês "schedule" (equivalente a cronograma ou agenda; pronuncia-se "squédil") que-

O segredo do sucesso: 'As americanas não sabem fazer faxina', diz Maria de Sales.

rendo dizer rota de limpeza. Anúncios que declaram "Quero um schedule" ou "Vendo um schedule" enchem as paredes de lugares onde os brasileiros compram ou comem. Os compradores facilmente superam em número os vendedores.

No começo dos anos 90, o então recém-chegado Hermes Reis pagou US$ 7.500 em dinheiro por serviços temporários de limpeza em 14 casas. "Era dez vezes a receita (semanal)", recorda-se Reis, usando uma fórmula familiar em Wall Street. O preço subiu desde então. Rogério Araújo, um ex-professor de 35 anos, vendeu uma rota de 18 casas depois de receber mais de 65 respostas de um anúncio no Tá Na Mão. Araújo, que tem um green card, um cartão que comprova a imigração legal, diz que planeja declarar os US$ 18.000 da venda, à vista, no imposto de renda.

Hoje, Sales, de 58 anos, supervisiona quatro mulheres a quem paga US$ 20 por casa, e fica com um lucro de quase US$ 50 num serviço normal. Em grupos de duas pessoas, elas limpam uma casa de quatro quartos em duas horas.

Uma imigrante de 27 anos vinda de Vitória (ES), Erika Cristina Silva, chefia uma das equipes de Sales e é encarregada de garantir que o serviço seja feito como se deve e na hora marcada. Erika é formada em saúde pública e trabalhava como assistente de dentista. "Aqui, eu ganho US$ 400 por semana", diz. "Lá, eu ganhava US$ 600 por mês." Dividindo um apartamento com um primo, ela diz que conseguiu pagar a dívida com os traficantes de imigrantes em menos de seis meses.

A crescente presença brasileira alimenta ressentimentos em alguns lugares. Críticos reclamam que educar imigrantes custa US$ 10.000 por aluno, enquanto muitos pais desses estudantes recebem em dinheiro e não pagam imposto de renda.

"Eles transformaram Framingham numa cidade fora-da-lei", diz Joseph Rizoli, 53 anos, um motorista de ônibus escolar, que fundou um grupo contra imigrantes ilegais chamado Cidadãos Preocupados e Amigos da Fiscalização da Lei contra Imigração Ilegal.

Mas as famílias que contratam brasileiros para a limpeza geralmente não compartilham desse sentimento.

Etnia e status de imigração "não são relevantes", conclui Joanne Aliber. Tanto no trabalho dela quanto do marido, os imigrantes são colegas, não concorrentes. Cuidar da casa é somente um outro aspecto da economia global. "Minha empresa emprega pessoas em todo o mundo; na Índia, no Brasil", diz Jeffrey Aliber. "Na parte que me cabe, o mesmo princípio vale aqui. Você compra o melhor serviço."

Sales vê o mercado de uma perspectiva ligeiramente diferente. "As americanas não sabem fazer faxina", diz.

Anúncio