

Durante anos, trabalhei em uma corretora de seguros. Já dominava o inglês e estudava italiano, mas sentia que estava estagnada. Não havia mais para onde crescer profissionalmente, e os idiomas que eu tanto gostava não eram utilizados. Após o fim de um noivado, comecei a sair com amigas e, em uma dessas noites, conheci um rapaz que me contou sobre sua futura experiência: trabalhar em navios de cruzeiro. Pedi indicação, ele me passou o contato da agência, e sem hesitar, me inscrevi em novembro de 2012.

Na época, não havia tantas informações como hoje. Achei que a vaga de atendimento ao cliente significava apenas sorrir na porta e receber os passageiros. Passei por duas entrevistas, fui aceita, fiz os cursos exigidos e esperei ser chamada. Em outubro de 2013, embarquei pela primeira vez em Veneza. Nunca tinha visto um navio de perto — parecia estar diante de um prédio da Avenida Paulista, só que flutuante e ainda maior. Fui com coragem e a certeza de que, se não desse certo, voltaria para casa.

Após quatro meses a bordo, quando tudo começava a fazer sentido, meu pai sofreu um AVC. Decidi voltar para casa e retomei o trabalho em outra corretora de seguros, enquanto cuidava da família. Nove meses depois, voltei ao navio para um contrato completo de oito meses e meio. Ao retornar, fui trabalhar na corretora anterior, mas minha mãe foi diagnosticada com câncer pela segunda vez. A cada 21 dias, eu a levava para o tratamento, faltando pela manhã no trabalho. Meu pai acamado, minha mãe em tratamento, e eu tentando manter tudo em equilíbrio.

Fiquei em casa por dois anos e meio. Nesse período, meu pai faleceu, fui para a França fazer intercâmbio e, após receber alta, minha mãe viajou comigo pela Europa. Quando voltei, refiz os cursos e embarquei para meu terceiro contrato, agora com novas regras e procedimentos. Foram sete meses intensos, mas ao final, senti que meu ciclo a bordo havia se encerrado. Gostava muito do que fazia, mas era hora de seguir outro caminho.

Durante minha experiência no navio, conheci um agente de viagens de São Paulo. Fui trabalhar com ele em uma agência especializada em cruzeiros. Apreendi a vender e ensinei muitos colegas sobre o funcionamento interno dos navios — algo que hoje é minha especialidade. Após pouco mais de um ano, decidi abrir minha própria agência. Venderia cruzeiros e aprenderia o restante no caminho.

Saí da agência em janeiro de 2020. Em março, o mundo parou com a pandemia. Aproveitei o tempo para fazer cursos pelo Sebrae e me preparar. Em janeiro de 2021, abri minha empresa como MEI. Mas para emitir nota fiscal, precisava do habite-se da casa. Procurei em casa e não encontrei. Solicitei à Prefeitura, que demorou quatro meses para responder por conta da pandemia. Com a empresa aberta, mas sem poder operar, fui me cadastrando nas operadoras, fazendo treinamentos e mantendo contato com clientes.

Em outubro, finalmente consegui começar a trabalhar. Desde então, venho aprendendo cada vez mais. Venci medos, como emitir passagens aéreas e montar pacotes. Pensava: “E se eu errar?” Mas fui em frente. Conquistei clientes fiéis, que hoje são recorrentes. Enfrento períodos de baixa, como junho, julho e agosto, quando o turismo desacelera. Já pensei em desistir, mas lembro de onde comecei — sem nada — e isso me fortalece.

Há quatro anos trabalho sozinha e conquistei muito. Sou feliz e orgulhosa de dizer que sou a única ex-tripulante especialista em cruzeiros. Realizo sonhos de viagem com conhecimento de quem viveu tudo isso na prática.

Mirela Callegari

Carena Turismo

11 96762-6806