

saipo.pt Internet SAPO Blogs Canais Classificados Fotos Mail Mapas Pesquisa Vídeos

MEGA VIP » E-Mail ***** OK

NOVO REGISTO ESQUEC-ME DA PASSWORD!

Ouvir a Emissão Online

ACABOU DE TOCAR »

4H - 8H
A TARDE
EMIN

EMIÇÃO PROGRAMAS FACEBOOK PASSATEMPOS VIDEOS KARAS MEGA NEWS CHECK IN MEGA VIP

MEGA INFO ACTUALIDADE



ACERTAR E FALHAR, MAS SOBRETUDO OUSAR

Esta é uma história de sucesso que começa com uma carrinha avariada. E depois é de insucesso: uma loja no sítio errado. Mas é mais ainda: trata-se de uma história de quem cria oportunidades. Mesmo que falhe.

"Acabei a minha pós-graduação e fiz um estágio profissional. Depois do estágio, vi-me nesta situação: sem emprego, sem subsídio de desemprego e sem perspectivas de conseguir emprego. A melhor opção foi criar o meu próprio posto de trabalho, daí ter recorrido há sete anos ao microcrédito". Desde então, Sofia Burnay nunca mais parou.

Dirigiu-se à Associação Nacional de Direito ao Crédito, expôs a sua ideia de negócio e "o processo foi muito rápido". "Decorreu um mês no máximo até ter uma verba disponibilizado na minha conta."

Com 3.500 euros de microcrédito, nasceu a "Avó Leva & Avó Cuida", uma empresa de serviços de transportes personalizados de crianças (casa-escola e escola-casa), "babysitting", actividades de tempos livres e organização de festas que opera em Lisboa. "Com os 3.500 euros, adquiri uma carrinha em segunda mão, que tinha uma avaria e que precisava de ser arranjada. Trabalhei sozinha durante dois anos. Depois, a partir daí, foi crescendo à razão de uma carrinha por ano", conta Sofia Burnay.

O microcrédito não tem definição consensual, mas é sobretudo isto: consiste em "pequenos empréstimos destinados a pessoas excluídas do sistema bancário tradicional por não possuírem garantias reais, com vista a montar um negócio e criar o seu próprio emprego". Em Portugal, trata-se de um recurso que existe há 15 anos.

No caso de Sofia Burnay, e sete anos depois do empréstimo, a "Avó Leva & Avó Cuida" dispõe de sete carrinhas e dá trabalho permanente a 14 pessoas. "Costumo dizer que não dou emprego a ninguém - dou trabalho. As carrinhas trabalham cinco horas por dia: não é um 'full time', mas é trabalho. Cada carrinha tem uma tripulação de duas pessoas. Se contabilizarmos as 'babysitters', quer as que trabalham esporadicamente, quer as que trabalham regularmente, acrescentamos mais umas pessoas."

Mãe de dois filhos, um de cinco anos e outro de três, Sofia Burnay está optimista. "Creio que isto vai melhorar - e à medida que for melhorando e os clientes forem aumentando, vai ter que se aumentar também o número de carrinhas." Se tudo correr bem, talvez um dia o sonho de "abrir uma creche" se torne realidade.

Continuar a tentar

Ana Magalhães transformou a adversidade do desemprego em oportunidade de negócio. "Estava desempregada há quatro anos e com dois filhos pequenos. Só o ordenado do marido era complicado e não conseguia arranjar nenhum trabalho. Estava a entrar em depressão. Decidi fazer um projecto e tentar abrir um negócio meu."

Foi em 2011. Então com 33 anos, com dois filhos para criar, esta artesã algarvia dirigiu-se à Associação Nacional de Direito ao Crédito, explicou o seu projecto e aproveitou os juros "mais baixos" oferecidos por este tipo de financiamento dirigido a pessoas que não têm acesso a crédito em condições normais.

"No meu caso, por exemplo, pedi o valor máximo - 10 mil euros. Em qualquer financeira ou banco, seriam prestações de 400 euros, durante quatro anos, que normalmente é o prazo de pagamento do microcrédito. No microcrédito, a prestação é de 200 e poucos euros", diz Ana Magalhães.

Com o dinheiro do microcrédito, abriu uma loja em São Brás de Alportel, no Algarve, onde aliou a retorsaria ao artesanato. Investiu todo o dinheiro nas rendas, licenças, registo de marca e material. "No meu caso, eu tinha muitas lãs e trabalhei muito bem durante o Inverno. Assim que chegou Fevereiro, o negócio foi todo por água abaixo. Talvez pelo mercado ou pela zona em que estava localizada ser muito escondida", conta Ana Magalhães.

A loja fechou um ano depois de abrir, mas a vontade de tentar não encerrou. Ana Magalhães registou a marca "Pipoca & Mimoca" e montou um atelier em casa. "Tudo o que tinha na loja tenho em casa e faço os meus trabalhos de artesanato e, inclusive, já estou a enviar algumas coisas para Inglaterra e para a Noruega". Ana explica que "são coisas pequenas" as que envia, mas, aos poucos, podem tornar-se suficientes para conseguir um "volume de negócios para, quem sabe, abrir uma loja-atelier".

Pelo caminho fica a experiência e o testemunho para futuros microempresários. "Acima de tudo, deve-se fazer uma prospecção de mercado a fundo. A seguir, têm de estudar muito bem a localização. É preciso fazer isto, porque eu fiz e, no entanto, hoje olho para trás e acho que devia ter feito mais e melhor."