



# Mulheres criam 35% dos novos negócios em Portugal

São mais inseguras, mas a necessidade tem levado cada vez mais mulheres a arriscar a criar a sua própria empresa. Os dados são do Global Entrepreneurship Monitor 2013.

**P**ortugal está cada vez menos na cauda Europa no que toca ao empreendedorismo, e prova disso é a percentagem de novos negócios criados por mulheres, em 2013: se na Europa, as mulheres detêm um terço dos novos negócios (cerca 33,3%), esse número, em Portugal chega aos 35%.

Os dados são do Global Entrepreneurship Monitor 2013 (GEM), um estudo anual da actividade empreendedora no mundo, que será apresentado no próximo mês de Dezembro, mas que foi esta semana antecipado por Maria José Armich, fundadora da comunidade WomenWinWin. Uma plataforma criada com o objectivo de apoiar o empreendedorismo feminino e que, no dia 19 de Novembro - Dia Global do Empreendedorismo Feminino - participou numa iniciativa de discussão sobre o tema na Câmara de Comércio e Indústria de Lisboa.

No final do evento, Maria José Armich traçou o quadro do empreendedorismo em Portugal, destacando que são cada vez mais as mulheres a criar o seu próprio emprego, "ainda que, principalmente por necessidade", mas também por oportunidade, disse.

E desafiou a audiência, preenchida quase só por mulheres, a pensar que "apoiar o empreendedorismo feminino é não só uma questão económica, mas fundamentalmente social."

O GEM revela que, "em Portugal, as pessoas acham que têm as capacidades para empreender e que existem oportunidades, contudo têm medo", como explicou a fundadora da plataforma que pretende apoiar as mulheres empresá-

**Mulheres têm menos confiança nas suas capacidades e mais medo do que os homens.**

rias. E isso é ainda mais visível no caso do empreendedorismo feminino: "As mulheres acham que têm menos capacidades e têm mais medo", continua Maria José Armich. Contudo, são elas quem mais tem criado novos negócios, aproveitando as oportunidades, mas "essencialmente por necessidade".

É aqui que ainda está o grande 'handicap' do empreendedorismo em Portugal. "É que o empreendedorismo por necessidade é um problema quando não consegue trazer nada de novo ao mercado, porque aí está condenado ao fracasso", garante a oradora.

Ainda assim, num país em que o empreendedorismo se caracteriza por ser, essencialmente, virado para a inovação, e cada vez menos com o objectivo de internacionalizar, foram muitas as mulheres que foram ao Women's Entrepreneurship Day contar o seu caso de sucesso e dar o exemplo de que é possível ser empreendedor. Até porque "o exemplo é tudo", como disse Maria José Madureira, professora de empreendedorismo da Universidade da Beira Interior. "É com os exemplos destas mulheres que se aprende. São elas que criam as empresas, o emprego. E os casos de sucesso são mesmo para serem partilhados", diz. Uma opinião partilhada por Marta Giraldes, da StartUp Lisboa: "São muito importantes os exemplos de casos em que as pessoas mostram que erraram e como acabaram por resolver o problema. Muitas vezes, o nosso caminho vai sendo feito através das dificuldades".

Já Sandra Correia, da Pelcor, quis deixar uma palavra de motivação ao dizer que o que a inspira "é conhecer pessoas que, no meio de tantas adversidades, nunca desistiram e pensaram 'eu também posso fazer aquilo'". ■ Joana Moura



## Como ajudar a criar empresas de milhões

Embaixada dos EUA anuncia 28 empresárias que vão ser apoiadas pelo programa "Connect to Success".

**Q**uem não está farta de perder horas à procura do telemóvel, porta-chaves ou outro objecto essencial dentro da carteira? Para resolver este problema uma jovem de 26 anos, Joana Lopes, decidiu lançar uma marca de malas de mão multifuncionais, a Uvoir, onde tudo está organizado e à mão.

Quem não se sentiu, pelo menos uma vez na vida, à beira de um ataque de nervos? Para aju-

### CONHEÇA PROJECTOS DE EMPREENDEDORAS



**Grupo Your**  
SARA DO Ó

Queria desmistificar a ideia chata dos números e da contabilidade, por isso, aos 26 anos criou a Your, "uma empresa cor-de-rosa de

contabilidade". Juntou-se a duas amigas, assumiu o rosa e o branco para imagem de marca, fundiu-se com gigantes da sua área e prevê fechar o ano corrente com um volume de negócio de três milhões de euros. E destaca-se no mercado pelas pequenas mudanças que introduziu: a Your tem um sino, à semelhança da Bolsa de Valores, que toca quando ganham novos contratos; há um sistema que dá viagens a quem cumpre os objectivos; e as mulheres têm o seu dia Your Mum, em que saem mais cedo para ir buscar os filhos à escola. J.M.



**New Beginning**  
SANDRA CORREIA

Tudo começou quando, há quase dois anos, a CEO da Pelcor recebeu um contacto da embaixada americana para o New Begin-

ning, programa internacional criado por Barack Obama para ajudar empreendedores de todo o mundo. Sandra Correia ficou com os direitos do programa e importou para Portugal, onde criou a "New Beginning for Portugal", a vertente portuguesa do programa que se centra num grupo criado no facebook e que tem como objectivo dar apoio a todos os que tenham uma ideia e queiram ser empreendedores, a ideia é "concretizar sonhos", diz a empresária, que quer chegar aos 500 membros e 25% dos sonhos concretizados. J.M.



**D'Barriga**  
JOANA FREITAS

Foi a experiência que teve durante a gravidez que levou Joana Freitas a lançar a empresa D'Barriga, especialista em cursos pré-parto.

O acompanhamento que fazem pós-parto é o grande factor diferenciador da oferta existente. O negócio começou em 2007 com uma facturação de mil euros. Hoje facturam 120 mil euros por ano. A D'Barriga é representante comercial em Portugal de marcas de puericultura. O próximo projecto da directora, Joana Freitas, é lançar uma marca de roupa própria. Um projecto que contará agora com o apoio da equipa de 'mentoring' da Kelly services que conseguiu através do programa "Connect to Success". Em breve prevê lançar uma loja. M.Q.



Paulo Figueiredo



Paulo Figueiredo



Paulo Amorim/Corbis

dar profissionais a gerir o stress diário, ou empresas a diminuir o stress profissional que afecta os seus quadros, levando ao absentismo e quebras de produtividade, Conceição Espada lançou a empresa “CO Stress Management”. Estes são apenas dois dos exemplos dos 28 negócios, com pelo menos 50% de capital ou controlo de mulheres, que acabam de ganhar um ano de ‘mentoring’ empresarial com equipas de grandes empresas portuguesas. Kim Sawyer, embaixatriz dos EUA em Portugal, que viu a sua empresa transformar-se num negócio de milhões, com o apoio deste sistema, decidiu trazer o conceito para Portugal. Em pouco mais de seis meses o “Connect to Success” foi montado e as empresárias escolhidas.

Para o embaixador Robert Sherman lançar o “Connect to Success” é uma das formas de ajudar Portugal a sair da crise. Uma convicção transmitida pelo embaixador numa conversa recente com os representantes da ‘troika’ que continuam a monitorizar Portugal. “Uma es-

**1 Anúncio das empresas escolhida para a primeira edição do programa de ‘mentoring’ empresarial do programa “Connect to Success” na residência do embaixador dos EUA.**  
**2 O embaixador dos EUA, Robert Sherman, e a embaixatriz Kim Sawyer na cerimónia de anúncio das empresas vencedoras.**  
**3 Maria José Amich, fundadora da plataforma de apoio ao empreendedorismo WomenWinwin.**

tratégia global para garantir o crescimento da economia só se faz com empresas fortes e de alta performance. A aposta forte no “Connect to Success é uma das formas de o fazer”, sublinhou.

O programa tem ainda outras ajudas disponíveis: equipas de consultores constituídas por alunos dos MBA da Nova, Porto e ISCTE e descontos em serviços de grandes escritórios de advogados. O programa tem como objectivo aumentar a participação das mulheres no mundo dos negócios. Um princípio do qual o casal que ocupa agora a embaixada dos EUA em Portugal é um exemplo vivo. Robert Sherman não se cansa de contar um episódio que o demonstra. Recentemente foi chamado a falar com o presidente da República que lhe disse: “Ouvi dizer que a sua mulher é ótima” seguindo-se um rasgado elogio ao programa “Connect to Success”. Referências que apenas reforçaram o orgulho que o embaixador tem na sua mulher Kim Sawyer. ■ **Madalena Queirós**



**Co Gestão do Stress**  
CONCEIÇÃO ESPADA

Talvez já ninguém se lembre do caso de Horta Osório, o primeiro banqueiro que assumiu ter um “burn out”. Portugal é um dos

países europeus com a maior percentagem de ‘stress’ profissional não assumido. Foi para combater essa doença surda e ajudar os executivos à beira do esgotamento que Conceição Espada criou a sua empresa, em 2008. Agora juntou a sua vida profissional passada, na área do turismo, à sua nova paixão para criar o projecto de transformar um hotel português num SPA Wellness que possa ajudar gestores de topo de todo o mundo a gerir o stress. Para ajudar a passar a sua ideia negócio vai ter a ajuda de uma equipa da Page Personnel. M.Q.



**Uvoir**  
JOANA LOPES

Malas de mão multifuncionais pensadas para executivas que precisam de ter sempre tudo à mão e organizado. Esse é o produ-

to criado pela Uvoir uma marca de acessórios de moda. Joana Lopes é co-fundadora do projecto que nasceu há seis meses num evento de aceleração de empresas, promovido pela Startup Pirates. A Uvoir está agora incubada na Startup Braga e na Sanjotec em São João da Madeira e tem uma equipa de apenas dois jovens com formação em Marketing, Moda e Gestão que se demitiram dos seus empregos estáveis para lançar uma marca que quer ser Global, a partir de Portugal. Através do Connect to Success vão ter uma equipa de mentores da SITEL. M.Q.

# 10 DICAS

## Para ser um bom empreendedor

Ninguém nasce empreendedor, Saiba o que tem de fazer.

- 1 Entusiasmo:** o empreendedor tem uma verdadeira paixão por aquilo que faz.
- 2 Ser positivo:** O empreendedor não tem fracassos. Os erros são vistos como oportunidades de aprendizagem e deve seguir-se em frente.
- 3 Auto-confiança:** o empreendedor acredita nas suas próprias capacidades, tem um alto grau de auto-confiança.
- 4 Informar-se:** se pretende abrir um negócio, informe-se o mais possível sobre o assunto. Precisa de saber tudo sobre ele. Dominá-lo.
- 5 Arriscar:** precisa de ter coragem para correr riscos. Mas correr riscos é diferente de correr perigo. Se estiver na posse de todas as informações sobre o negócio que quer criar, será apenas um risco calculado.
- 6 Networking:** É importante participar em eventos e feiras relacionados com o seu negócio. Lembre-se também que ambientes informais ajudam a formar bons contactos.
- 7 Trabalho em equipa:** uma pessoa sozinha jamais será responsável pelo êxito de qualquer negócio. Valorize o trabalho em equipa e rodeie-se dos melhores.
- 8 Acção:** boas ideias muita gente tem. O que diferencia os empreendedores é a sua capacidade de passar do pensamento à prática. Faça as coisas acontecerem.
- 9 Alternativas:** o empreendedor pensa sempre em todos os cenários possíveis, por isso tem várias alternativas para vencer e um plano B.
- 10 Não se faça de ‘vítima’:** além da persistência ser uma característica obrigatória, o empreendedor nunca se coloca no papel de ‘vítima’, não fica parado a reclamar de tudo, age para alterar o que não está a correr bem. J.M.

