

## OS MICRO-EMPRESÁRIOS E AS SUAS IDEIAS

### TERESA CUNHAL PEREIRA // COMÉRCIO DE PRODUTOS DE DERMO-COSMÉTICA E MÁQUINAS DE BEM ESTAR

Esta empreendedora candidatou-se ao Microcrédito em Abril de 2009, concretizando, em Portugal, uma ideia de negócio que vinha arquitetando nos últimos anos como emigrante em Espanha, onde esteve cerca de 20 anos na região da Catalunha. Regressou em 2002 por altura da doença que havia de vitimar o pai, decidindo permanecer junto da mãe depois da morte daquele. Em Portugal, teve várias actividades, mas foi no verão de 2008 que começou a estreitar contactos com marcas espanholas de produtos de dermocosmética, que lhe haviam sido recomendadas por amigos espanhóis, desenhando-se então a possibilidade de ser sua representante no mercado português. Procurou a CGD, que recomendou que contactasse a ANDC para construir um projecto de investimento em produtos e outras necessidades que se prendiam com o marketing e a divulgação da empresa. Com um investimento inicial de 5.360,00€, dos quais 1 000,00€ colocados pela própria e os restantes 4.360,00€ financiados através do Microcrédito da ANDC. Com este estímulo inicial, a Teresa e o marido puseram em marcha uma micro-empresa exemplar, em termos de capacidade de delimitação de público alvo – parafarmácias, ervanárias, perfumarias, gabinetes de estética e até SPAS e de capacidade de mobilização de agentes económicos locais para facilitar a implementação do seu método de vendas. Acordos com hotéis locais para fazer workshops e com os CTT para optimização dos custos de envio das encomendas, são apenas dois exemplos da sua estratégia. Participou com grande sucesso na Mostra de Microempresários, que decorreu no Norte Shopping, em Junho de 2009, organizada pela ANDC. Sendo a Teresa uma verdadeira mulher-furacão, não se contentou em apostar nos cremes e outros produtos de dermocosmética que iam sendo lançados pelas marcas que representa, pelo contrário, decidiu aceitar o desafio de tentar vender máquinas de cavitação e outras máquinas de bem-estar, aos gabinetes de estética, ginásios e SPAs que já são seus clientes fiéis um pouco por todo o Minho e Douro Litoral. Para isso necessitou, em Maio de 2010, de um reforço de capital de 6.720,00€. Aposta arriscada, mas aposta ganha! Os actuais desafios prendem-se com a possibilidade de criar uma rede de vendedores/ comissionistas em locais estratégicos do território já conquistado (distritos de Viana do Castelo e Braga) e ainda a conquistar (distritos de Porto e Vila Real), sem esquecer outros pontos do país. A subida dos preços dos combustíveis, bem como a cobrança de um nº considerável de auto-estradas, desde Outubro de 2010, veio precipitar essa necessidade de contenção de despesas e enveredar por outras estratégias. Hoje afirma ser uma mulher realizada, tanto no plano pessoal como no plano profissional.

