



jovenspromessas



Nome da Empresa:	CASA DO CUCO
Actividade:	Infantário
Promotores:	Joana Pinto
Iniciativa ANJE:	Escola de Empreendedores em 2003
Contactos:	e-mail:

Vai aonde te leva o coração!

Foi o sofisticado ambiente «hi-tech» de Silicon Valley que despertou em Joana Pinto uma irreprimível pulsão empreendedora. Mas, curiosamente, os negócios que montou poucos anos depois de regressar a Portugal não são de base tecnológica, como seria de esperar. Após ter frequentado a Escola de Empreendedores da ANJE, a jovem empresária aventurou-se no tradicional sector da restauração. E agora dedica-se em exclusivo ao infantário Casa do Cuco. Para trás ficou uma promissora carreira de gestora financeira, que Joana Pinto abandonou após ter recibo em casa um «mail» publicitário dizendo: «Despede-te já!». E não é que se despediu mesmo! Seguiu a sua paixão empreendedora, não se dando mal com a opção.

Apesar de jovem, Joana Pinto tem já um percurso profissional rico em experiências. Concluído o curso de Gestão, em 1998, a empresária portuense ingressa numa pós-graduação em Gestão Financeira Internacional, ao mesmo tempo que estagia na Caixa Geral de Depósitos. Uma carreira na área financeira parecia então ser o seu destino, até porque, no âmbito de um estágio promovido pelo ICEP, rumou de seguida aos Estados Unidos para trabalhar como analista de mercado na Siemens. Permaneceu um ano em Silicon Valley, Califórnia, operando no mercado de capitais norte-americano e convivendo com o afã empreendedor que se vive no mais exclusivo reduto da alta tecnologia.

É, aliás, em Silicon Valley que Joana Pinto sente o impulso empreendedor, apesar de a sua formação académica a apartar dos entusiastas das novas tecnologias. «Os jovens lá fervilham com a ideia de montar uma empresa de base tecnológica. Eram todos engenheiros e eu sentia-me um pouco deslocada. A tecnologia passava-me ao lado. Mas havia esse bichinho de montar alguma coisa, que acabei por trazer comigo», revela a empresária. Quis regressar a Portugal, embora pudesse ter prosseguido a carreira nos EUA. No nosso país, apercebe-se que o mercado bolsista não é particularmente entusiasmante. Mas, por outro lado, sentia que «ainda estava muito verde, a nível de conhecimentos, para poder arrançar com um negócio». Uma coisa sabia: queria afastar-se da gestão financeira. Por isso, quando lhe foi proposto um cargo nesta área, logrou convencer os empregadores a transferi-la para o marketing. Tornou-se então, e durante três anos, gestora de campanhas promocionais da Optimus.

No Verão de 2003, Joana Pinto frequenta a Escola de Empreendedores, uma iniciativa formativa da ANJE que visa precisamente estimular, apoiar e preparar a entrada de jovens no mundo empresarial. O «banho lustral» em empreendedorismo que então recebe engorda o «bichinho» alojado no seu espírito, como a própria reconhece. «O curso foi muito bom para me conhecer a mim própria, conhecer as minhas falhas, saber no que tinha que progredir para montar um negócio». Por outro lado, «permitiu-me trocar ideias com os colegas». «Fiquei, aliás, com quatro grandes amigos do curso, que foram o meu suporte, nos bons e maus momentos, quando montei a empresa», revela.

Até que, no final de 2003, recebe em casa um «mail» publicitário da revista «Ideias & Negócios» com o sugestivo slogan «Despede-te já!». Foi este o «click» que faltava para Joana Pinto abandonar a sua vida profissional aparentemente estável e partir na aventura do empreendedorismo. «Achei que era um sinal. E despedi-me sem ter nada», diz, com a maior das descontrações.

Na cabeça de Joana Pinto latejava, com cada vez mais vigor, a ideia de abrir um restaurante. Algo diferente: um franchising de «taperias» com petiscos portugueses. Os formadores da Escola dos Empreendedores bem que a tentaram demover da ideia. Que os restaurantes eram uma prisão, que não sabia no que se estava a meter, mas ela nada. E em de Maio de 2003, com a ajuda de um sócio, abre na marginal marítima de Gaia o restaurante/bar Grão de Areia. Para tanto, ganhou o concurso municipal de concessão do espaço.

«Foi uma teimosia minha», atira candidamente. E saiu-se bem. Talvez bem demais, pois o rápido sucesso do restaurante/bar tornou-se uma dor de cabeça para Joana Pinto. «O negócio era muito desgastante fisicamente», reconhece. Mais ainda, acrescentamos nós, se a energia for repartida por outro projecto empresarial, como foi o caso. É que, entretanto, já a empresária se abalançara na instalação do infantário Casa do Cuco.

Uma vez mais, foi o acaso que a empurrou para o novo negócio. Andava a procura de uma moradia para montar uma casa de chá quando, por insistência da mãe, se deixa seduzir pela possibilidade de criar um infantário. «A ideia teve de amadurecer na minha cabeça», confessa. Mas hoje não está arrependida, até porque gosta bastante de crianças.

Comprou a moradia em leasing e gastou mais 150 mil euros em decoração e imobiliário do infantário, aproveitando, em parte, os lucros obtidos no restaurante. Arrancou com um capital social de 60 mil euros e, inesperadamente, conheceu em pouco tempo uma grande procura, tendo hoje a capacidade da Casa do Cuco quase esgotada (cerca de 40 crianças). Para o ano espera pôr a funcionar, no mesmo local, um ATL para 30 crianças e uma escola primária com a mesma capacidade, o que significa um investimento de cerca de 150 mil euros.

Segundo Joana Pinto, as amplas instalações da moradia localizada na Circunvalação ajudam a justificar o sucesso, mas o mais importante é mesmo o conceito do infantário. «Tentamos dar um carácter diferente. É um infantário familiar, em que o contacto com os pais é muito próximo. Há muita informação, o que não é normal nos infantários», assegura.

Quanto a barreiras no desenvolvimento do negócio, Joana Pinto destaca a dificuldade no recrutamento de recursos humanos. Para esta empresária, o actual sistema de protecção social é um convite à inactividade. «Neste momento, o subsídio de desemprego é um cancro muito grande. Pedi pessoas ao Centro de Emprego para virem a entrevistas e havia pessoas que faziam de tudo para não as contratar. Diziam-me descaradamente que não. Ou então diziam-me que vinham, mas que queriam continuar a receber o subsídio de desemprego. É claro que não compactuo com este tipo de situações!», afirma, para depois rematar com contundência: «Sinto uma revolta tão grande. Preciso de gente para trabalhar e não tenho!». Outro grande obstáculo à prossecução dos negócios é, no entender de Joana Pinto, a burocracia da Administração Pública. «São mais empurrões para trás do que para a frente. Uma pessoa só não desiste porque tem aquele objectivo de vida», diz. Por outro lado, considera que «os jovens empresários empancam no financiamento». No seu caso, valeu-lhe a boa relação que mantém com uma instituição bancária.

Se estorvos existem no trajecto de um empreendedor, também é certo que na ANJE se encontra uma mão amiga. «A ANJE faz um esforço no sentido de promover uma cultura empreendedora. Motiva os jovens e procura ajudá-los», reconhece Joana Pinto. Mas a empresária não deixa de advertir, fazendo jus ao espírito crítico que diz possuir, para «a falta de apoio após o curso [Escola de Empreendedores]». E conclui: «Devia haver um acompanhamento pós-curso, através de consultores».

[« voltar site](#)

[Ficha Técnica]

Propriedade: Associação Nacional de Jovens Empresários

Distribuição: B.D. Contactos da Academia dos Empreendedores - 15.000 contactos

Redacção: (Departamento de Comunicação e Imagem)

Edição e Design: (Academia dos Empreendedores)

