

TENTAÇÕES ESPECIAL AS MELHORES PRAIAS PARA RELAXAR, COMER NUMA ESPLANADA, LEVAR OS MIÚDOS OU FICAR LONGE DE TUDO

SÁBADO



www.sabado.pt

N.º 478 - 27 DE JUNHO A 3 DE JULHO DE 2013 - €3 (CONT.)

OS NOVOS NEGÓCIOS QUE ESTÃO A GANHAR DINHEIRO COM A CRISE

- Plantações agrícolas subsidiadas a 100%, uma mercearia *online* que só vende para portugueses que vivem no estrangeiro, uma empresa que se especializou em casamentos *low-cost*. Doze ideias que nasceram nos últimos três anos e que você pode facilmente aproveitar

Fernanda Machado decidiu ser agricultora já em plena crise: exporta todas as framboesas que cultiva



FÁBIO PORCHAT ACTUA EM PORTUGAL
O actor-fenómeno da Porta dos Fundos fala à SÁBADO

A CGTP E A GREVE GERAL
Nos bastidores com Arménio Carlos

TODAS AS TRANSFORMAÇÕES DO CORPO
A primeira hora de vida de um bebé minuto a minuto



DESTAQUE

► os bancos do mundo (em Portugal, a excepção é o Banco Popular). Depois de importar os dados, o sistema divide-os por categorias e permite-lhe impor tectos de gastos.

Para ter a certeza de que o programa é acessível a qualquer pessoa, a empresa testa o produto com utilizadores menos experientes e até com as mães. “Se não se sentirem à vontade, mudamos.” Desde Janeiro, quando foi lançado, o Boonzi teve 25 actualizações e 840 mudanças no código informático. Foi pensado para ser exportado: tem uma versão em inglês desde o início e desde o dia 19 está num endereço .com.

OUTLUX

Negócio Casamentos low-cost

Investimento para começar 4 mil euros

Medida do sucesso Recebeu 80 contactos desde Março e tinha o primeiro casamento encomendado um mês depois de lançar a empresa

■ Um dos próximos casamentos organizado por Sandra é em Setembro e teve direito a pedido especial: um espectáculo de natação sincronizada na piscina do noivo. Outro vai realizar-se em 2015, mas já está a ser preparado. “Os noivos não vivem cá e é preciso organizar um fim-de-semana para os convidados e fechar tudo um ano antes, para planearem as férias”, explica Sandra Amaro Gomes, fundadora da Outlux, que organiza casamentos *low cost*, com preços 30% a 40% abaixo do habitual.

O *pack* mais barato, para 40 pessoas, custa 5 mil euros e inclui tudo o que precisa para se casar – aluguer do espaço, decoração, *catering*, bolo, DJ e equipamento de som, reportagem com 500 fotografias, vestido de noiva, *bouquet*, alianças, penteado, maquilhagem, desenho dos convites e um *site*. Senão: a impressão dos convites não está incluída e se tiver um vestido complicado “paga um extra”, diz Sandra, que saiu da PLMJ, onde era advogada, para criar a empresa.

A Outlux nasceu por causa da crise. “As pessoas vão sempre casar-se, mas querem gastar menos.” Sandra poderia ter sido cliente de si própria. “Casei-me há um ano e meio e

João Saleiro é um dos criadores do Boonzi



Sandra Amaro Gomes organiza casamentos low-cost com a Outlux

queria algo original, mas percebi que quanto mais original mais caro.” Acabou por se casar na praia da Comporta, como queria, mas por 20 mil euros. “Na Outlux custaria 12.500 euros.” Seria o *pack hippie chic* – há opções para turismo rural, museus, terras e até restaurantes japoneses.

A Outlux foi lançada em Fevereiro e Sandra preparou-se para fazer o grosso dos casamentos em 2014. “Entre no mercado tar-

Sandra Amaro Gomes faz casamentos 30% a 40% abaixo do preço de mercado

de, mas ao fim de um mês tinha o primeiro casamento.” Até agora recebeu cerca de 80 pedidos de orçamento, agendou três e recusou dez, no Norte – só trabalha em Lisboa, Alentejo e pontualmente no Algarve.

NATURALFA

Negócio Serviços de controlo e certificação de produtos agrícolas

Investimento para começar 30 mil euros

Equipa Quatro pessoas

Medida do sucesso Este ano espera quase duplicar a facturação para 120 mil euros

■ Quando Liliana Perestrelo se estreou na agricultura, a dar assistência técnica a produtores de kiwi, era nor-

mal encontrar empresários sem *email*. Não foi há muito tempo – Liliana tem 31 anos e trabalha desde 2005 –, mas hoje é tudo muito diferente. “Agora não tenho um cliente sem *email*”, diz a engenheira, que em 2011 criou a Naturalfa, que certifica produtos agrícolas.

Percebe-se porquê: cerca de 80% dos seus clientes têm menos de 40 anos e 40% um curso superior – a maioria são empresários recém-chegados à agricultura. Alguns para fugir da crise, como os dois sócios que abriram uma empresa que produz, embala e vende cogumelos que serviu para complementar o que perdiam nos empregos.

Foi também para dar resposta a esta nova onda de agricultores que a Naturalfa nasceu em 2011 – estes empresários olham cada vez mais para a agricultura de uma forma profissional. A empresa de Gondomar dá três tipos de certificação: Agricultura Biológica, Produção Integrada e Global Gap. Esta última é reconhecida em todo o mundo e, por isso, é importante para quem quer exportar, que é a tendência de futuro.

“Agora fazemos mais certificações de agricultura biológica, mas nos próximos anos isso vai inverter-se. Quando os agricultores não conseguirem escoar a produção, vão voltar-se para o exterior”, diz a fundadora da Naturalfa, que é uma das três empresas do País a dar esta certificação.

Para já, a aposta de se tornar empresária tem compensado. Liliana e os sócios esperam fechar 2013 com uma facturação de 120 mil euros e multiplicar o número de clientes por dois. ●