

avançou com o negócio. "O financiamento é interessante, mas é dirigido para situações em que a pessoa cria o seu próprio posto de trabalho", diz. Como, numa primeira fase, manteve o emprego, não teve direito a estes apoios. Mas foi este negócio próprio que falou mais alto e que ditou o seu futuro. O negócio cresce a olhos vistos, fruto da simpatia e do profissionalismo, que lhe granjearam muitos clientes, e Maria Alzira já falou com o master para abrir um segundo espaço. "Tenho confiança na minha equipa e sei que estarei bem representada se me ausentar", conclui.

Best Travel, Lisboa (Portela) Ilda Cortes

Ilda Cortes teve sempre uma grande paixão pelas viagens, o que a levou a trabalhar durante cinco anos numa agência de viagens. Após o 11 de Setembro, as pequenas agências sofreram uma quebra de vendas e diminuição de capacidade comercial, pelo que a agência onde trabalhava fechou, "assim como a maior parte das pequenas agências". "Outras optaram pela fusão com operadores turísticos e formaram grandes grupos", relembra Ilda Cortes.

Nessa ocasião fez uma pausa e, quando menos esperava, foi chamada para frequentar o curso de Galileu Avançado (reservas e emissões de bilhetes de avião), no qual se tinha inscrito quando ainda trabalhava na agência. "Foi assim que conheci um colega que já na altura era franchisado da Best Travel e que frequentava o mesmo curso que eu. Daí, surgiu o meu interesse em conhecer um pouco mais o funcionamento da rede e pedi-lhe para me apresentar ao master franchisado", conta.

Nessa reunião, surgiu logo uma grande identificação com o conceito, a visão e a imagem da marca. "O franchisador esclareceu-me sobre os requisitos necessários para a abertura desta agência e de imediato me apoiou na escolha do local e no arranque do projecto", diz Ilda Cortes.

Embora tivesse apresentado uma candidatura, não teve qualquer apoio público. "Não foi fácil, os valores para o investimento inicial eram bastante elevados, mas contei com o apoio da família próxima e de um pé-de-meia", explica, salientando que começou por abrir uma loja pequena, mas que, recentemente, com a evolução do negócio, conseguiu mudar para uma loja maior e com mais visibilidade.



Aos que queiram lançar-se num negócio próprio, Ilda Cortes sugere que se aconselhem com quem sabe, que ouçam as opiniões das pessoas mais experientes da rede e que, acima de tudo, percebam isto: "Quanto mais bem acompanhados estivermos, mais forte será o nosso projecto, assim como mais fácil o caminho a percorrer." Salaria também a necessidade de se avaliar a viabilidade do negócio, apostar numa boa localização e definir os objectivos a alcançar. Além disso, "é indispensável a motivação, elevada responsabilidade e capacidade para encarar os obstáculos como desafios a ultrapassar". Ao nível dos apoios possíveis para a sua área de negócio, Ilda Cortes sublinha que existem protocolos bancários em parceria com o Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo. Quanto a perspectivas, no futuro quer continuar a evoluir, "tendo consciência de que é necessário estar constantemente a aprender e manter-me atenta às oportunidades e às exigências do mercado". Relativamente ao resto, "crescer, crescer, crescer". CARLA PEDRO