

ENTREVISTA LUIS CAMPOS, FUNDADOR

«NÃO SOMOS SUPER-HERÓIS, MAS QUASE!»

«Não somos super-heróis, mas quase!» É este o lema da Moço de Recados, empresa criada em 2012 por Luís Campos. «Tentamos sempre resolver aquilo que as pessoas não conseguem e, às vezes, só nos falta voar ou ter outros poderes», sublinha o fundador. Cinco anos após a abertura da empresa, o balanço é positivo, isto «apesar de ser um serviço que tem registado um crescimento lento, sobretudo devido à conjuntura económica nacional e à falta de poder económico». São precisas muitas horas de trabalho e muita persistência, explica Luís Campos. Ainda assim, a Moço de Recados está já em fase de expansão, através da aposta no *franchising*.

A estratégia da Moço de Recados é a de fazer tudo aquilo que as pessoas não têm tempo para fazer e que pode ser delegado a terceiros: tratam de assuntos burocráticos (embaixadas, consulados, finanças, IMT, ir para a fila da segurança social), fazem simples recolhas e entregas, levam roupa à lavandaria, podem ir passear o cão, dar comida ao gato e até mesmo ir comprar um presente. Aliás, a área dos presentes tem registado um grande crescimento. «Não tinha ideia que éramos pessoas tão dadas a isso», diz Luís Campos. «Todos os dias vamos comprar um presente, um chocolate, um bolo, uns pastéis de nata ou uns balões», acrescenta. A Moço de Recados já chegou a entregar, inclusivamente, um anel de noivado e um *bouquet* de rosas.

A empresa já tem parcerias firmadas com a pastelaria O Careca e com a Frutalmeidas, por exemplo. A parceria vai no sentido de tornar os serviços mais céleres: «quando vou aos pastéis de Belém não fico na fila, tenho prioridade.»

O negócio passa também pela área do turismo, através do apoio a turistas que estão em alojamento local. «Não é uma área fácil de entregar porque tudo depende do serviço ser ou não apresentado, aquando do *check-in*.» Nesta área, há muitos hotéis que pedem à Moço de Recados para irem comprar pastéis de Belém ou, quando algum turista se esquece de algum pertence no hotel, «ligam-nos e nós vamos entregar, mas é uma área que ainda está por explorar», sublinha o gestor.

Em média, a empresa faz 10 recados por dia. O serviço mínimo custa 15 euros, quando é utilizada a mota. Quando se trata de recados que têm de ser feitos de carro, como é o caso de ir buscar um bolo com *chantilly* da Frutalmeidas, o serviço custa 19 euros, já com IVA.

A Moço de Recados presta também serviços a clientes que estão no estrangeiro. As pessoas que estão fora do país pedem, muitas vezes, para que sejam feitas entregas, normalmente surpresas. «São pessoas que foram trabalhar para fora e deixaram cá os pais, a namorada ou o filho e, quando fazem anos ou há uma outra data especial, nós vamos fazer a compra e respetiva entrega, e é uma forma de aproximarmos as pessoas», refere. «É uma área bastante gratificante e muito emotiva», sublinha.



NOME: Moço de Recados

LOCALIDADE: Lisboa

ANO DA FUNDAÇÃO: 2012

SERVIÇOS: Todo o tipo de recados

NÚMERO DE COLABORADORES: 6

A empresa trata também de questões burocráticas às pessoas que estão fora do país. Exemplo disso é a entrega de documentos no Ministério dos Negócios Estrangeiros, embaixadas e consulados. Estes serviços podem ser prestados a pessoas em qualquer parte do mundo. Além de Angola, já trataram deste tipo de assuntos a pessoas que residem em Cabo Verde, Austrália, Moçambique, Alemanha, Chile, França, Gana, Holanda, Irlanda, Macau, Nigéria, Noruega, Reino Unido e São Tomé e Príncipe.

Luís Campos explica que não é preciso ter nenhuma formação específica para ser moço de recados: basta ser uma pessoa desembaraçada, educada e atenta aos pormenores.

Neste momento, contam com seis colaboradores *freelancers*, com diferentes disponibilidades e que se encontram em vários pontos da cidade de Lisboa. Em breve, vão contratar uma secretária. Com o negócio a crescer, explica, «eu não posso fazer tudo». A ideia é que esta pessoa esteja a colaborar com a empresa, através de um estágio profissional do IEFP para que, durante esse tempo, Luís Campos consiga dinamizar mais o negócio, e depois possa contratá-la. «Não me interessa estar a formar alguém para depois, quando acabar o subsídio, a mandar embora», refere. A candidatura foi feita no IEFP no final de julho e, recentemente, foram informados de que tinha sido aceite.

A Moço de Recados vai ser alvo de expansão já este ano. Em 2017, Luís Campos começou a analisar o negócio e, ao perceber que não podia mexer no preço dos recados, a única forma de crescer seria através do *franchising*. Para conseguir atingir esse objetivo, investiu numa aplicação *web* que ajudasse a gerir todos os recados e na elaboração dos manuais de *franchising*, onde estão definidas todas as regras, direitos e deveres dos franquiados. A comunicação da abertura da marca ao *franchising* será feita em fevereiro e depois serão analisados os perfis de cada um dos interessados.

MOÇO DE RECADOS NASCEU COM O «EMPURRÃO» DO PROGRAMA DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO

Em 2012, Luís Campos ficou desempregado e tinha duas hipóteses: ou emigrava ou criava a sua própria oportunidade.

Nessa altura, como tinha muito tempo livre, as pessoas próximas estavam constantemente a pedir-lhe para

fazer recados: levar o carro à inspeção, ir aos correios ou comprar um presente. «Eu comecei a perceber que havia essa necessidade», explica. E, como estava a receber o subsídio de desemprego, resolveu candidatar-se ao Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, do IEFP, através do qual poderia receber de uma só vez o remanescente do subsídio de desemprego. Apresentou o projeto e, como a aprovação levava algum tempo, foi ao seu banco e teve a sorte de encontrar uma senhora que lhe perguntou se ele queria hipotecar o seu cartão de crédito. Era a única forma de conseguir dinheiro adiantado pois com o histórico que tinha não conseguia empréstimo. Assim foi. O banco disponibilizou o *plafond* (cerca de 1 250 euros) do cartão e, quando recebeu o dinheiro do IEFP, pagou o montante em causa.

«Hipotequei o meu cartão de crédito e, com esse dinheiro, consegui decorar a mota, criar um *site* e fazer uns cartões de visita», explica. E como não tinha mais dinheiro, a forma de conseguir chegar às pessoas foi pela comunicação social. Depois de pensar no conceito e de registar a marca, enviou um *press release* para alguns jornalistas, na esperança de que alguém pegasse nele. Foi numa altura em que se começou a falar muito de empreendedorismo e teve a sorte do *jornal I* pegar no comunicado de imprensa e fazer um artigo de duas páginas. Nesse dia, Luís Campos tinha todos os canais de televisão a ligarem para lhe fazerem uma entrevista. A partir daqui, explica, foi um *boom*, fui a todos os programas: «Manuel Luís Goucha, Fátima Lopes, Conceição Lino e Júlia Pinheiro». Essa estratégia foi fulcral para o arranque da empresa. Ainda agora, todos os anos, lança um *press release* sobre algo que chame a atenção e consegue sempre dois ou três artigos sobre a Moço de Recados.

Para Luís Campos, criar a empresa foi muito gratificante, porque chegamos a uma altura da nossa vida em que começamos a pôr em causa as nossas capacidades. «Acabei o curso aos 22 anos e, passados dez anos, não tinha nada e mal conseguia pagar a minha casa». Contudo, sublinha, «o empreendedorismo não é para qualquer pessoa, não é fácil, eu não sou a mesma pessoa que era há cinco anos, é muito desgastante».

Para quem quer começar, diz que, primeiro, é preciso ter uma ideia, estudá-la, ver se há concorrência e o que é que nós podemos fazer de diferente, fazer um estudo de viabilidade financeira e, claro, registar a marca. ■

Entrevistas realizadas em janeiro de 2018