



Advogada, investidora e mentora de mão cheia

ISABEL NEVES

Empresária e presidente do Business
Angels Club de Lisboa

TUDO O QUE É PRECISO PARA BEM EMPREENDER

Crescer com o exemplo foi o que fez de Isabel Neves a empreendedora e investidora que é hoje. Nasceu numa família de empresários, mas decidiu enveredar pelo Direito e assim chegou e ajudou a desenvolver o mundo do empreendedorismo feminino em Portugal.

Fundou o Business Angels Club de Lisboa, entidade à qual ainda hoje preside e continua a investir ativamente nos projetos em que acredita.

Uma das caras do programa Shark Tank, Isabel Neves defende a importância da mentoria e do investimento também na estratégia de negócio – e não só no dinheiro investido.

Estar atenta aos negócios que aparecem é seu apanágio e saber que ninguém prospera sozinho é a sua máxima. Recorde, agora, a entrevista de Isabel Neves na 8.ª edição da PME Magazine, publicada originalmente em abril de 2018.



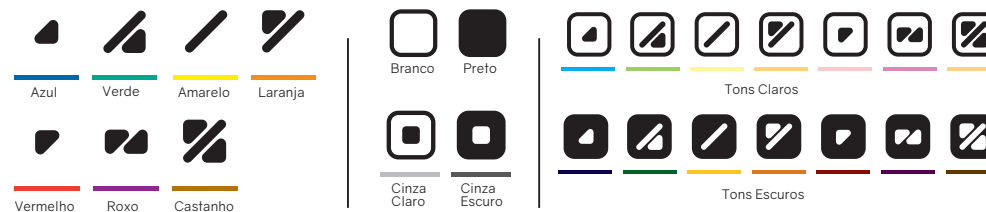
Boas leituras e bons negócios!

ANA RITA JUSTO | EDITORA

COLORADD NA PME MAGAZINE

A PME Magazine conta com 14 grandes secções, que servem de guia estrutural para as temáticas abordadas. De forma a tornar a revista mais inclusiva, foi integrado nas secções o sistema de identificação de cores ColorADD. Assim, cada secção conta com uma cor diferente, identificada com um símbolo que permite a pessoas daltónicas identificarem as cores que estão a ver.

Desenvolvido com base nas três cores primárias, representadas através de símbolos gráficos, o código ColorADD assenta num processo de associação lógica que permite ao daltónico, através do conceito da adição das cores, relacionar os símbolos e facilmente identificar toda a paleta de cores. O branco e o preto surgem para orientar as cores para as tonalidades claras e escuras.



FICHA TÉCNICA

DIRETORA: Mafalda Marques

EDITORA: Ana Rita Justo

REDAÇÃO: Denisse Sousa

VÍDEO E FOTOGRAFIA: NortFilmes e João Filipe Aguiar

DESIGN GRÁFICO: Inês Antunes

**“A MAIOR PARTE DAS EMPRESAS NOVAS
NÃO PRECISA SÓ DE CAPITAL”**

Isabel Neves





Ana Rita Justo

João Filipe Aguiar

Trabalhou na empresa do pai, tirou Direito e atirou-se de cabeça para um negócio que tinha tudo para correr mal. O associativismo levou-a ao mundo fantástico dos *business angels*, onde tira o maior prazer em investir e mentorar projetos novos. Aos 56 anos, Isabel Neves conta-nos o que é ser uma mulher empresária em Portugal e por que faz da mentoria uma missão.

PME Magazine — Começou cedo a trabalhar na empresa do pai. Como foi esse percurso?

Isabel Neves — Eu nasci numa família de pequenos empresários. O meu pai era pequeno comerciante, a minha tia era pequena comerciante, a minha avó era pequena comerciante... Portanto, nasci num meio em que todas as pessoas eram pequenos comerciantes e empresários e era quase um percurso natural nós participarmos nas tarefas que envolvem pessoas que estão neste meio. Lembro-me de ser muito pequena e participar em tarefas que me eram pedidas, sempre de uma forma muito natural, espontânea e por gosto. Era muito boa aluna e com 16, 17 anos comecei a dar explicações, depois fiz um curso de italiano e isso permitiu-me começar a fazer traduções. A determinada altura fui trabalhar para a empresa do meu pai, que já tinha alguma dimensão, não como filha do patrão, mas como uma empregada mais. Fiz o meu percurso dentro da empresa, desde *office girl*, até ao pomposo nome de assessora da administração, aprendendo tudo o que há a aprender dentro de uma empresa, ao mesmo tempo que estudava. Fiz a minha licenciatura em Direito, em Ciências Jurídico-económicas, escolhi logo a área mas económica [risos]. Acabei o curso em 1985, altura em que Portugal estava a aderir à Comunidade Económica Europeia (CEE). Falava-se muito em relações internacionais, direito comunitário, portanto, o meu primeiro objetivo era tirar uma pós-graduação em direito comunitário e fazer uma carreira de relações internacionais. Era o meu sonho, mas o bichinho pelas empresas fez-me ir ficando. Depois,

fui convidada para assistente de direito fiscal e assumi a parte da administração da empresa do meu pai e fiquei responsável pela parte jurídica. Entretanto, houve um problema dentro da empresa que levou à divisão dos sócios e o meu pai ponderou comprar a empresa desde que eu ficasse. Nessa altura, quis dar o grito do Ipiranga [risos] e disse: 'Não quero ficar na empresa, quero provar a mim mesma que consigo fazer a minha carreira na advocacia'. Era um tiro no escuro, porque não tinha advogados amigos, nem na família, era começar do zero. Na altura, o meu pai ficou um pouco magoado comigo, o que é normal quando se fazem estes cortes, mas comecei a minha atividade como advogada por conta própria.

PME Mag. — Em que ano se deu essa mudança?

I. N. — Desde 1987, 1988 passei a ser advogada por conta própria. Hoje, tenho uma pequeníssima sociedade de advogados, a Isabel Neves & Associados, porque está muito centrada em mim e nós não temos o dom da ubiquidade. Trabalhei sempre com pequenas e médias empresas, normalmente de empresários que confiam muito num advogado, confiam em mim e não nas pessoas que ponho a trabalhar comigo e é preferível manter uma determinada dimensão, do que crescer muito e não termos a possibilidade de responder a todos da forma que eles necessitam. Claro que o bicho das empresas ficou, casei e montei com o meu marido, que era economista, uma empresa de consultoria e investimento no turismo. Mantive a minha vida profissional enquanto advogada, mas também enquanto consultora nessa empresa, que já não existe. Nesse percurso, conheci a Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias (APME), constituída pela dona Fernanda Pires da Silva, que é a mulher do Autódromo do Estoril, que tem o nome dela. A Fernanda esteve muitos anos no Brasil e tinha trazido para Portugal este conceito do associativismo empresarial feminino — na década de 80 estas coisas faziam muito sentido e ainda hoje parece que fazem. Conheci a dona Fernanda era muito nova, tinha 29 anos, e ela pediu-me para constituir o grupo de relações internacionais da APME e, a partir daí, entrei neste mundo do empreendedorismo feminino, das empresas, fiz muitos projetos internacionais, havia



Isabel Neves licenciou-se em direito em 1985

muito apoio da própria CEE para desenvolver projetos de âmbito de empreendedorismo feminino e estive muito envolvida em tudo isso. A determinada altura, assumi a vice-presidência da APME, onde estive 18 anos e conheci imensas mulheres com projetos empresariais, outras que queriam começar os seus projetos, umas com ideias de negócios. Aprendi muito e fui tendo contacto com muitos projetos novos, com muita gente que tinha uma ideia, um projeto, queria pô-lo de pé e precisava de o financiar. É aí que cruza a minha atividade atual de *business angel*. Fiz mentoria a jovens, mulheres e homens que queriam desenvolver os seus projetos, a única coisa que não fazia era financiá-los, mas tentava ajudá-los no desenvolvimento de uma estratégia de implementação e a encontrar fontes de financiamento. Conheci o Francisco Penha, que no final da década de 1990, trouxe para Portugal, desenvolveu e lutou imenso pelo conceito de *business angel*. Mais tarde, ele 'picou-me' para constituir o primeiro grupo de *business angels* mulheres, mas não me apetecia constituir nenhuma associação de género. Tinha pertencido, durante muitos anos, a associações de género e para mim já não fazia sentido. Acabei por constituir o Clube Business Angels de Lisboa, não numa perspetiva de género, mas porque achei que na altura a maior parte dos clubes de *business angels* estava mais vocacionada para a área tecnológica. E eu, com todo o percurso que tinha feito, achei que era interessante fazer aqui uma clivagem e aplicar este conceito a áreas mais tradicionais.

“Acabei por constituir o clube Business Angels de Lisboa, não numa perspetiva de género”

PME Mag. — O que é isto de ser *business angel*?

I. N. — *Business angel* é uma pessoa que investe o seu capital, o seu *know-how*, a sua rede de contactos, o seu saber, em projetos de terceiros.

“BUSINESS ANGEL É UM INVESTIDOR INFORMAL”



Foi com o pai que Isabel Neves ficou a conhecer melhor o mundo dos negócios

PME Mag. — Não é só investir dinheiro.

I. N. — Não, não é um investidor formal, é um investidor informal e o que traz para as empresas não é só capital. É *know-how*, é experiência, é, muitas vezes, o saber naquela área específica de negócio, aplica todo o seu *know-how*, abre portas, utiliza a sua rede de contactos na perspetiva de desenvolvimento de um negócio. Não é pura e simplesmente chegar e pôr lá o dinheiro. Um *business angel* quer envolver-se, na maior parte dos casos, ajudando estrategicamente e, obviamente, aplicando todo o seu conhecimento, o seu saber, no desenvolvimento de determinada atividade.

PME Mag. — Há algum secretismo no trabalho dos *business angels*. Não gostam muito de se mostrar... res que tenta transmitir a quem trabalha consigo?

I. N. — Isso tem que ver com a postura de cada um. Há pessoas que preferem o anonimato, há outras que não têm problema nenhum em que seja conhecido o seu envolvimento, tem que ver com o perfil de cada um, não me parece que seja um mundo de secretismo.

PME Mag. — Como é que funciona o Clube Business Angels de Lisboa?

I. N. — Somos federados na Federação Nacional de *Business Angels* (FNABA). Estamos ligados às universidades, às incubadoras, às aceleradoras, às associações empre-

sariais, o que faz com que os projetos apareçam exatamente por esta ligação ao ecossistema. A maior parte das empresas novas e das *startups* não precisa só de capital. Precisa muito de conhecimento, de abrir portas e é aí que temos um papel importantíssimo a desempenhar. Uma *startup* tem muita dificuldade em financiamento bancário, porque são negócios novos, ainda não há rácios financeiros para apresentar, além de que são projetos de alto risco e a banca tradicional não tem por vocação apoiar este tipo de projetos. Portanto, o financiamento a estes projetos altamente inovadores tem de ser feito com capital de risco, mas quando estamos a falar de projetos ainda pequenos, são mais apetecíveis para os *business angels* do que para as capitais de risco, que entram numa fase posterior, em que o negócio alavancou, ganhou tração e precisa de uma segunda ronda de capital.

PME Mag. — O risco maior é então para os *business angels*?

I. N. — Exatamente, isto é capital de risco informal. Um *business angel* é alguém que, informalmente, financia projetos com alto risco, porque são projetos novos, altamente inovadores e, portanto, com um risco enorme de poderem entrar no mercado, ou não, de o mercado responder, de as equipas conseguirem levar a bom porto os projetos que desenharam... Há uma série de fatores que contribuem para o elevadíssimo risco destes projetos,



Empresária dá mentoria a vários projetos

PME Mag. — Porque é que decidiu focar-se mais nas PME e nas microempresas?

I. N. — Tem que ver com o *background* familiar e com a geração a que pertenço. Tenho 56 anos e, quando comecei a trabalhar, já havia multinacionais e grandes empresas, mas num número muito mais pequeno. O nosso tecido empresarial ainda hoje é constituído em mais de 90% por PME, por isso, se recuarmos 30 anos, esse número era muito mais elevado. É o tecido empresarial português, foi nele que cresci, comecei a trabalhar e é óbvio que todo o desenvolvimento do meu trabalho vai por aí. Se tivesse entrado na atividade profissional 20 anos mais tarde, hoje trabalharia para uma grande empresa e tinha uma grande sociedade de advogados.

PME Mag. — O que é que as empresas mais lhe pedem e o que é que mais precisam?

I. N. — Gestão, gestão, gestão, capacidade de gestão! Normalmente, os empreendedores têm uma ideia muito concreta do que querem fazer, do produto que querem

desenvolver, estão muito focados na produção e falta-lhes muita noção de mercado e da gestão do dia a dia de uma empresa. É a maior falha. Aparecem muitos projetos que já têm uma equipa multidisciplinar, mas normalmente é gente muito jovem, que lhes falta um bocado de experiência, de traquejo e de conhecimento de mercado. São gente muito jovem. Têm muito conhecimento, muita sabedoria adquirida nos bancos de faculdade e têm muito pouca experiência do que é a gestão de uma empresa no dia a dia e muito menos conhecimento do mercado. Portanto, do que precisam, fundamentalmente, gestão, gestão, gestão. Além de capital, capital, capital. Nós, *business angels*, temos alguma dificuldade em pôr o dinheiro nas mãos destas equipas sem também termos algum acompanhamento do negócio, mais que não seja na estratégia. Não temos por objetivo participar no dia a dia das empresas, mas em termos de aconselhamento estratégico e do desenvolvimento da estratégia da empresa, sim. Faz parte dos nossos objetivos saber como vai ser utilizado o dinheiro que vamos investir.

PME Mag. — Que investimentos tem atualmente em curso?

I. N. — Tenho, neste momento, uma carteira de investimentos muito diversificada. Vou desde a biotecnologia, aos setores mais tradicionais. Investi num conjunto de empresas, algumas das quais já fecharam. A realidade é esta, não tenhamos ilusões: se em cada dez empresas que investimos conseguirmos ter uma ou duas com sucesso estamos com um rácio muito bom para a norma. As pessoas têm de ter consciência de que estamos a falar de capital de risco, embora informal. Os projetos podem falhar pelas mais diversas razões, ou porque o mercado não responde, porque as equipas se desintegram, porque o promotor entende que não tem de receber aconselhamento estratégico de fora... Eu própria já passei por essas experiências todas. Tenho neste momento quatro participadas, duas delas em setores tradicionais: uma delas é um projeto que adquiri no âmbito do Shark Tank, do fio da cortiça da Mónica Gonçalves. A casa Grigi e o fio são projetos dos quais tenho imenso orgulho e que estão no caminho certo para o sucesso. A Mónica criou, desenvolveu e patenteou um fio de cortiça, que é uma fibra 100% vegetal e que pode ser trabalhada como qualquer outra para os mais diversos suportes. É um dos projetos que trouxe do Shark Tank que mais sucesso tem tido e que mais capacidade [tem] de vir a ser uma empresa, ou pelo menos uma empresa de sucesso. Tenho outro investimento na área dos produtos didáticos, também uma área tradicional com alguma tecnologia, a Geometric World. Sou sócia de uma empresa de sapatos e de acessórios de moda, que não gostaria de dizer o nome, porque estamos numa fase de transição. Tenho uma outra empresa na área da restauração, portanto, tenho quatro investidas. Já investi em dez empresas, tenho quatro e em seis saí delas. É um percurso normal para qualquer *business angel*. Neste momento, tenho sob análise seis projetos nos quais irei decidir ao longo de 2018 em quais vou efetivamente investir, três são de áreas mais tecnológicas, três em áreas mais tradicionais.

PME Mag. — A área tecnológica é muito apetecível para os *business angels*...

I. N. — É, não obstante, quanto mais desenvolvimento tecnológico tiver, maior aporte de capital necessita. Nestes casos, o que estamos a fazer, e isso é uma prática cada vez mais comum nos *business angels*, é fazer isso em coinvestimento. Eu tanto invisto sozinha, como através de uma entidade veículo que constituí com outros sócios. A Star Busy é uma empresa que constituí com outros sócios para investirmos em projetos inovadores. Juntei-me a outros *business angels* e em vez de estarmos a investir cada um *per se* investimos em grupo através de uma sociedade. É importante porque conseguimos aumentar a capacidade de investimento. Tenho dois projetos dos que lhe falei em que estou sozinha, mas outros dois foram investidos via Star Busy. Tenho esses seis projetos em análise, todos via Star Busy, e podemos, eventualmente, fazer alguns destes investimentos em coinvestimento com outros *business angels* ou com outras sociedades-veículo, porque aumentamos bastante a capacidade de investimento e diminuímos o risco.

PME Mag. — Que balanço faz da sua participação no Shark Tank?

I. N. — Positiva. Trouxe um conjunto de projetos, alguns dos quais acabei por não investir, porque podemos analisar melhor os negócios e chegámos à conclusão de que

eles não são tão apetecíveis quanto aparentavam. Desse, em metade deles investi, dois continuam, os outros dois já fechei. Mesmo assim, continuamos com um resultado positivo. Em cada dez se conseguirmos um ou dois é muito bom. Se em quatro consegui dois acho que o saldo final continua a ser muito bom.

“BUSINESS ANGEL NÃO SÃO SUFICIENTES”

PME Mag. — Ainda faltam mentores de empresas em Portugal?

I. N. — Uma coisa é fazer mentoria, uma coisa é fazer consultoria, outra coisa é investir capital. Há ainda alguma confusão na cabeça das pessoas, há muita gente que investe o seu tempo e a sua rede de contactos e que tem um trabalho altamente meritório, mas não faz disso serem *business angels*, porque falta o aporte e investimento em capital. Há, neste momento, muita gente a fazê-lo, muito mais do que havia há cinco ou dez anos. Estes programas que apareceram, o Shark Tank, o Dragon's Den, vieram mostrar mais o que é um *business angel* e isso fez com que muita gente tomasse algum gosto e se preocupasse em perceber como é que as coisas funcionam. Há, de facto, uma procura, até através dos clubes de *business angels* por parte de algumas pessoas que se mostram interessadas em sê-lo. Há já um número crescente de *business angels* em Portugal, porém, não os suficientes para conseguirmos dar apoio a tantos projetos que aparecem. As pessoas têm ideia de que para ser *business angel* tem que se aportar uma quantidade muito grande de capital. Às vezes, se nos juntarmos, podemos mitigar o risco, por um lado, e alavancar muito o capital que cada um pode trazer para estas empresas. Somos, normalmente, pequenos investidores, não temos milhões para dar às empresas, mas temos um envelopezinho em que dizemos: ‘Neste envelope estão várias horas de trabalho e vários ordenados meus, vou dedicá-los a apoiar um projeto ou dois que acho que têm futuro’. Se multiplicarmos isso por várias pessoas, conseguimos multiplicar a capacidade de financiamento desses novos projetos. Podíamos tentar sensibilizar mais pessoas a fazer este trabalho. Isto envolve risco e nem todas as pessoas estão disponíveis para correr riscos.

PME Mag. — O seu pai é um dos seus mentores?

I. N. — É. Sabe que nunca fui fã de nenhum ator, de nenhuma atriz, de nenhum grupo musical. Gosto imenso de vários atores e grupos musicais, mas nunca senti aquele fanatismo. Se há alguém de quem posso dizer que sou fã é do meu pai mesmo. Tem que ver com uma ligação emocional muito forte, mais do que qualquer outra coisa.

“Tenho uma apetência enorme pelo empreendedorismo, é um gosto”

PME Mag. — Foi ele que lhe deixou o bichinho das empresas?

I. N. — Isto tem muito que ver com a maneira de ser de cada um. O meu pai é só um e eu só tenho um irmão e ele é o oposto de mim. Eu fui criada pelo mesmo pai do que o meu irmão, no entanto, o meu irmão é um extraordinário professor universitário, dos primeiros doutorados em Portugal em Engenharia Eletrotécnica, é uma cabeça e uma sumidade, mas não tem nada que ver com negócios, nem quer ter! Tem menos seis anos do que eu e, quando acabou o 12.º ano, a primeira coisa que fez foi inscrever-se na Universidade de Coimbra, exatamente porque não queria ter a mesma experiência da irmã, que era ir para a caixa quando era preciso, ir entregar encomendas, receber dinheiro dos clientes...Desde então, nunca mais voltou para Lisboa nem quer saber de negócios para nada! No entanto, fomos criados pelo mesmo pai e pela mesma mãe. Eu tenho, de facto, uma apetência enorme pelas empresas, pelo empreendedorismo. É um gosto. Faço algumas destas coisas por missão. Tenho imensas pessoas que me procuram, fundamentalmente mulheres – vá-se lá saber porquê [risos] – a quem, a par e passo, vou dando conselhos, abrindo portas, vou dizendo: ‘Vai aqui, vai ali, faz isto’. Inclusivamente, abro-lhes portas em grandes superfícies. Nunca ganhei dinheiro com isso nem pretendo ganhar. As pessoas perguntam-me como é que me vão pagar. Eu não estou à espera de pagamento. O retorno para mim não é importante, é importante que possa ajudar as pessoas e consiga com que desenvolvam os seus



A entrevista decorreu no Hotel Baía, em Cascais



negócios. Tenho, neste momento, cerca de 20 projetos aos quais vou dando mentoria, sem qualquer retorno financeiro, nem sou sócia, nem investi capital, nem estou à espera que me venham pagar por consultoria. É quase como uma missão, mas faço-o com tanto gosto e alegria que acho que o universo um dia me vai retribuir por isso. A sério!

“Tenho imensas pessoas que me procuram, fundamentalmente mulheres”

PME Mag. — Como foi gerir a vida de empresária com a do associativismo?

I. N. — Eu acho que não podemos nem abrir uma empresa, nem uma atividade por conta própria se não estivermos ligados em rede, se não tivermos um *network* muito grande, nem esta capacidade de partilha. É impossível! Qualquer pessoa que pensa que desenvolve uma empre-

sa fechada dentro do seu escritório desengane-se, porque tem os dias contados. Temos de estar atentos: primeiro, temos de ter uma rede de contactos e um *network* grande; segundo, é pela partilha do que vai acontecendo connosco e com os outros que aprendemos mais alguma coisa e conseguimos gerir os nossos próprios problemas. Sempre fui muito interessada em participar ativamente em tudo o que tivesse que ver com empresas. A minha entrada na APME tem a ver com isso: o meu gosto por negócios e porque senti que podia ter ali um espaço de partilha muito interessante. O meu caminho como advogada começa em 1987 e, em 1989, começa o meu caminho paralelo na associação. Desde aí, comecei a desenvolver projetos, quase como um *hobbie*, que levavam-me a viajar e conhecer outras realidades. Foi esse caminho que me levou a conhecer e a começar a participar em eventos de *business angels* em Portugal, a tomar conhecimento com esta realidade, a envolver-me cada vez mais nela, ao ponto de me tornar *business angel* e de tornar-me investidora.



Star Busy foi a sociedade que constituiu para fazer investimentos enquanto *business angel*

PME Mag. — Como foi tomar contacto com este mundo dominado pelos homens?

I. N. — [risos] Há muitas mulheres que dizem: ‘Eu nunca senti o problema mulher, homem’. Não gosto de dizer isso, porque é mentira. Toda a gente sentiu essa questão, mas eu faço por não o sentir. Quando quero uma coisa vou lá e faço. Acho que tem que ver com o talento e com o mérito. Se cheguei aqui é porque tenho um talento natural para apoiar projetos e para apoiar e desenvolver projetos. Esse talento está em mim enquanto ser humano, independentemente de o meu género ser feminino. Se o fiz foi porque tive capacidade para o fazer e porque mereci o reconhecimento dos meus pares. É, de facto, um mundo masculino. A FNABA tem 16 ou 17 clubes de *business angels* e este é o único [dirigido por uma mulher]. Sou a única mulher na direção da FNABA – fui a primeira e continuo a ser a única. É um mundo de homens, mas nunca senti nenhum antagonismo da parte dos meus colegas por ser mulher e se algum fez algum antagonismo eu consegui impor-me. Se é por mérito, por talento ou reconhecimento dos meus pares, estou lá e acho que tem de ser assim. O caminho que temos, enquanto mulheres, para nos impormos não pode ser por radicalismos. Tem de ser trilhado pelo mérito e pela capacidade de estarmos ali. Estamos ali, não por ser mulher ou homem, mas porque temos talento, capacidade e mérito para estarmos, seja na política, seja na economia, no que for.

“NÃO INVESTI NO MEU FILHO”

PME Mag. — Concilia bem o trabalho com a vida pessoal?

I. N. — Gostava de ter tido mais tempo para o meu filho. A APME, na altura, tirou muito tempo ao meu filho, mas ele é uma pessoa fabulosa, um empreendedor de mão cheia e reconhece muito a mãe que tem, portanto, se retirei algum tempo ao meu filho parece que não foi em vão, porque tenho ali um continuador, quer como empreendedor, quer como empresário, quer como pessoa. Já sou avó e talvez não esteja a dar ao meu neto o tempo que outra avó dará, mas acho que ele um dia vai compreender que a avó tem muito mais graça tal como é, não dando tanto tempo dela, mas dando muita qualidade quando está com ele.

PME Mag. — Também investiu no negócio do seu filho?

I. N. — Não. O meu filho é completamente independente. Tem um negócio dele ao fim de muito labutar. Entrou para Economia e achou que não era, de todo, a área dele e quis ser *chef* de cozinha. Expliquei-lhe que ele iria ser o que quisesse e só lhe pedi uma coisa: independentemente da escolha dele que o que fizesse fosse com excelência. Fez o curso de cozinha, trabalhou alguns anos por conta de outrem em restaurantes de Lisboa e do Algarve. Estive na Noruega, passou aquilo que eu não imaginei que ele passasse, mas só lhe fez bem. Regressou a Portugal, continuou a trabalhar até ao dia em que quis abrir o negócio dele. Se as pessoas pensam que a mãe, a *business angel*, investiu no negócio dele, desenganam-se. Não investi no meu filho, quis que percebesse a dificuldade de se montar um negócio e obter financiamento e ninguém dizer ao meu filho que foi a mamã que esteve por trás a apoiá-lo. O meu filho vendeu o carro que tinha para montar o seu negócio. Está com sucesso, está a fazer o caminho dele, é um jovem super trabalhador e tenho a certeza que vai ter sucesso em tudo o que se meter. Estou cá para ajudar noutros negócios que ele venha a realizar, mas este primeiro foi por total conta e risco dele.

PME Mag. — O que lhe reserva o futuro?

I. N. — Vou continuar a trabalhar como advogada e consultora, a investir em negócios com alto poder de inovação. Vou ser cada vez mais exigente e rigorosa nos meus investimentos. Aprendi muito neste último ano, 2017 deu-me grandes ensinamentos: quer ao nível de investimentos, de relacionamentos, da natureza humana. Não me move só o dinheiro. Há uma altura na vida em que queremos ganhar muito dinheiro, aos 30, 40 anos. Depois começa a sentir que o dinheiro não é tudo na vida, há uma coisa que se chama realização e sentires-te muito bem com aquilo que fazes e com a missão que tens na vida. Eu encontrei esta e vou continuar a mentorar pessoas, independentemente de ter retorno ou não. Vou continuar a ajudar o meu filho, tentar ser mais avó e ter tempo para mim, para viajar, que é o que mais adoro.



Isabel Neves foi uma das investidoras do programa Shark Tank



Isabel Neves foi a primeira mulher em Portugal a criar um clube de *business angels*

Isabel Neves

Isabel Neves nasceu em Lisboa a 16 de março de 1962. Licenciou-se em Direito em 1985 e fundou o seu escritório de advogados em 1987 como advogada em prática individual, vindo a constituir a sociedade Isabel Neves & Associados em 2010.

Ser advogada deu-lhe a oportunidade de interagir com situações empresariais muito diferentes, procurando sempre consensos e encontrar soluções.

Em 1995 tornou-se vice-presidente da Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias, cargo que ocupou até 2013.

O seu percurso como business angel é longo e ajudar empreendedores e empresários é prática comum que assume de forma diária.

Em 2016, criou a Star Busy – Investimentos & Inovação Lda, empresa que tem por objetivo apoiar projetos empresariais com elevado grau de inovação.

Foi a primeira mulher em Portugal a constituir um clube de *business angels*, o Business Angels Club de Lisboa (2013), que dirige até hoje, e foi a primeira mulher a integrar a direção da Federação Nacional de Associações de Business Angels (FNABA). Neste momento, é também vice-presidente da FNABA.

Integrou o painel de investidores da segunda temporada do Shark Tank e o júri do Acredita Portugal nas primeiras três edições, fazendo também parte do painel de jurados do programa para 2018.





| A REVISTA DAS PME PORTUGUESAS |

pmemagazine.sapo.pt

