

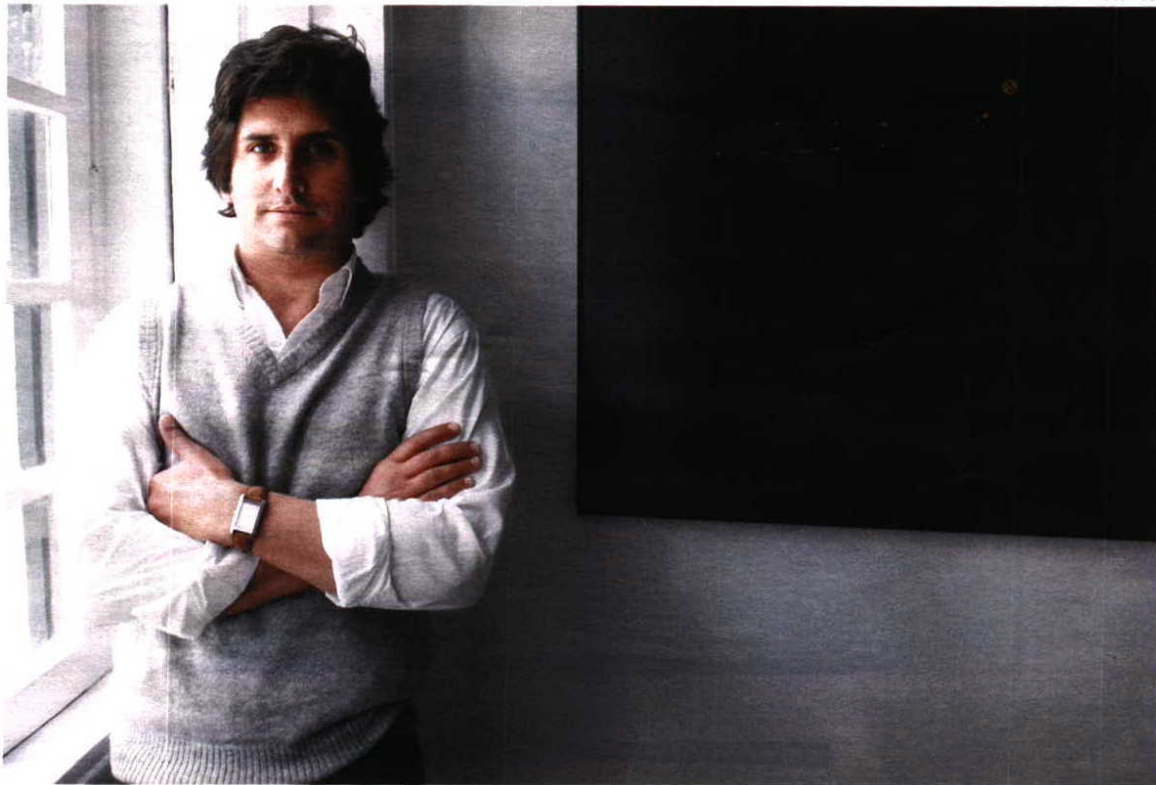


Empreendedor

José Miguel de Abreu

Uma vida inteira encaixada em 10 anos

Só tem 33 anos, mas já passou por Londres e Nova Iorque, lançou um negócio próprio, foi professor e tem várias experiências empresariais no currículo



Ricardo Castelo

GERMANO OLIVEIRA

Ele fez isto em dez anos: esteve no teatro, partiu para Londres, e acabou por regressar ao teatro; depois, trabalhou na área de arquitectura, abriu um negócio próprio e voltou novamente ao teatro; entretanto, foi para Nova Iorque, tornou-se professor, experimentou o imobiliário, os vinhos e, agora, está na consultoria criativa. É mesmo coisa para cansar, mas quem tem 33 anos e já fez isto tudo, é de supor que tem margem para continuar a fazer mais.

Convém dizer que "ele" é José Miguel de Abreu, actualmente director executivo da Yellowtail. Com sede no Porto, junto da Foz, a empresa actua na área do "marketing", publicidade, organização de eventos e relações públicas, entre outras áreas (ver caixa ao lado). É a aventura mais recente de

José Miguel de Abreu, por onde o próprio admite passar os próximos tempos, após dez anos de fazer inveja aos que gostam de viajar e de experimentar tudo.

Um início à poeta

No fundo, esta é uma história que começa com Fernando Pessoa – não o escritor, mas a Universidade com o nome do poeta. Depois de acabar o curso em ciências da comunicação, José Miguel de Abreu foi parar ao Teatro Nacional São João (TNSJ) – foi o primeiro emprego.

Então com 23 anos, o actual director executivo da Yellowtail teve o convite para ficar no TNSJ, mas acabou por seguir um rumo mais britânico. Pegou no dinheiro que poupou e foi para Londres fazer um curso de "art direction".

Findas as aulas, regressou a Portugal e a oferta para ir para o TNSJ voltou a surgir. Tornou-se

assessor de Ricardo Pais, homem indissociável da vida recente do São João, até que a vida trouxe uma surpresa política: estávamos no "reinado" de António Guterres e, a dada altura, o ministro da Cultura, Manuel Maria Carrilho, saiu do Governo. Ricardo Pais acompanhou a iniciativa do então ministro da Cultura e saiu do TNSJ.

Como é natural, José Miguel de Abreu também saiu e a experiência seguinte foi a arquitectura. Começou a trabalhar com Nuno Lacerda Lopes e ficou à frente do departamento de comunicação da empresa do arquitecto. "Entretanto, montei um negócio próprio com uns amigos, na Rua 31 de Janeiro, no Porto. A actividade era a de importação e comercialização de marcas de roupa. Isto em 2001, em plenas obras do Porto Capital Europeia da Cultura. Foi o primeiro negócio que criei", conta José Miguel de Abreu.

Nova Iorque, aulas e Yellowtail

O negócio da roupa correu bem, mas acabou por ser vendido – o tempo não dá mesmo para tudo. É que o actual responsável da Yellowtail lançou-se por outros rumos: foi para Nova Iorque em 2004, onde fez um curso de realização; posteriormente, deu aulas na Universidade Católica, na área de direcção artística.

E há mais: em 2005, partiu para a Réplica, onde se envolveu no "re-branding" desta imobiliária e, três anos depois, José Miguel de Abreu foi parar à Essência do Vinho. Já em Outubro do ano passado, um amigo lançou-lhe o desafio de ir para a Yellowtail, empresa que espera facturar 300 mil euros no final de 2009.

"Nos próximos anos, é para ficar por aqui", remata José Miguel de Abreu, que encaixou em 10 anos o que alguns homens não fazem numa vida inteira.

RETRATO

Sede: Porto

Ano de criação: 2008

Área de actividade:
consultoria criativa

Volume de negócios: 300 mil euros
(previsão para 2009)

Postos de trabalho: quatro pessoas
fixas + subcontratação quando
necessário

Projectos futuros: criar mais dois
postos de trabalho e chegar à Galiza

A Yellowtail criativa que já fez canais corporativos



A Yellowtail existe desde
Maio de 2008, mas sofreu
uma remodelação

significativa em Novembro do ano passado. Numa fase inicial, uma das áreas de negócio da empresa portuense era a dos canais corporativos, muito na linha do que empresas como a Caixa Geral de Depósitos e a Galp têm. Em Agosto de 2008, a Primavera Software interessou-se por esta área de negócio da Yellowtail, que acabou por adquirir. Entretanto, e como a Yellowtail já tinha vida própria, João Miguel de Abreu recebeu um convite para desenvolver uma nova área de negócio na empresa, desafio que foi aceite. Em Novembro, começou a trabalhar na Yellowtail e criou o que designa por "consultoria criativa". Os serviços da empresa apontam fundamentalmente para áreas como o "marketing", "branding", organização de eventos, assessoria de comunicação e afins. A Yellowtail cria marcas de raiz, reformula as já existentes, procede à compra e gestão; no fundo, cria pacotes à medida das necessidades de cada cliente. A empresa já trabalhou para clientes como a Naturar, a Cosmaral e a Squarstone, entre outras. O objectivo, agora, é o de entrar no mercado da Galiza e fechar o ano com 300 mil euros de facturação. O capital social da empresa está repartido por quatro sócios.



Percurso

Uma vida encaixada
em dez anos