

**C**ristina Lock não para. Percebemos-lo pelo seu espírito irrequieto e pelo que nos confidenciou nesta entrevista - nem ao fim de semana consegue deixar de pensar nos negócios. Talvez seja o que acontece a quem cresceu na agitação de uma cidade como Hong Kong. E nasceu e estudou em Londres. E ainda trabalhou em Madrid. A multiculturalidade esteve sempre presente na sua vida ou não fosse ela filha de mãe espanhola e pai anglo-chinês. Bonita, de sorriso e personalidade contagiante, é, aos 29 anos, uma das mais novas empreendedoras de Lisboa, depois de ter criado a **Yoochai**, um serviço *online* que liga marcas/projetos a proprietários de espaços de retalho subaproveitados para arrendamentos de curta duração. No *site* ([www.yoochai.com](http://www.yoochai.com)), é possível registar ou procurar um espaço (sejam prateleiras, *charriots*, mesas, cantos, montras, paredes, lojas inteiras ou partilhadas), consoante o *plafond*, localização e *target* por dia, semana ou mês, deixando o pagamento e os detalhes legais para a Yoochai.

**Como foi o seu percurso profissional até chegar aqui?**

Foi um percurso tradicional. Formei-me em finanças e comecei a carreira na banca de investimento. Sempre gostei do mercado imobiliário e do retalho, áreas em que estava focada e com as quais tive a ideia de juntar os meus pontos fortes para fazer nascer a **Yoochai**.

**Viveu em Londres e noutros países da Ásia.**

Nasci em Londres, mas depois viajei com os meus pais em trabalho e morei em Hong Kong, onde estive até à Universidade. Foi quando regresssei à Europa, ao Reino Unido, para tirar a minha licenciatura em finanças.

**E o que fez lá?**

Estive um bocadinho na banca, passei ainda em Madrid e regresssei a Londres. Depois fui desafiada a vir para Portugal para abraçar um projeto na banca. Nunca tinha vindo a Portugal, não falava português, mas aceitei o convite - era para ficar cá um ano e já vamos quase em oito.

**Porquê o empreendedorismo e a área dos negócios?**

Sempre soube que queria abrir a minha empresa, oferecendo também essa oportunidade a outras pessoas ao criar uma cultura de empresa em que todos sentissem que o projeto também fosse deles. Isto já antes da faculdade, até. Depois fui morar para Hong Kong, que é uma cidade cheia de *buzz* - há empresas sempre a abrir e o retalho e o mercado imobiliário são muito fortes lá.

**De onde surgiu a ideia de criar o projeto?**

O interesse já vinha de Hong Kong, mas só comecei a desenvolver a ideia quando surgiram os pedidos dos meus amigos. Nessa altura, Lisboa ainda não estava bem no mapa, pelo menos como está hoje. Eu estava a trabalhar na banca em Portugal há dois ou três anos e tinha amigos com empresas, marcas e outros negócios lá fora. Quando vinham cá, diziam-me: quero abrir uma loja, ou tenho uma empresa de biquínis, e vi um espaço vazio ao pé da tua casa, no Chiado, não arranjas o contacto? Então comecei a ajudar *offline*, como qualquer outra amiga. Ao mesmo tempo, reparava que Lisboa era a cidade perfeita porque havia muitos espaços devolutos ou lojas sem inquilinos



## ESPIRITO DE PARTILHA

Procura um espaço específico para um evento temporário? Seja uma prateleira ou uma mesa, uma montra ou uma loja inteira, **Christina Lock** tem a solução. Numa altura em que as lojas *pop-up* estão a revolucionar o mercado do retalho, esta jovem empreendedora acompanha a tendência e por isso mesmo criou a **Yoochai**.

POR MAFALDA SEQUEIRA BRAGA. FOTOGRAFIA DE PEDRO BETTENCOURT

e pensei que podia ser uma boa ideia trazer as marcas estrangeiras para cá numa fase mais inicial, de testar o mercado e o produto. Foi isso que formalizei numa empresa: ajudo marcas e negócios a encontrar um espaço comercial.

**Há uma história por trás do nome Yoochai.**

Na altura de constituir a empresa eu estava a estudar economia da partilha, que consiste nesta ideia de partilhar recursos — em vez de construir e criar novos espaços, aproveita-se os que já existem. Um dos fundadores deste conceito chama-se Yochai Benkler, só que eu não conseguia pronunciar bem o nome dele e dizia Yoochai.

Ficou na minha cabeça e, embora tivesse uma ideia para outro nome, que até pode ser uma realidade daqui a uns tempos, acabei por registar a empresa com este nome.

**Qual a importância deste tipo de negócio para a economia de hoje? É um serviço que vai prevalecer no futuro?**

Completamente. Hoje em dia fala-se muito em utilizar e maximizar os recursos já existentes no planeta. Importa agora partilhar, partilhar experiências, partilhar recursos e é isso que nós queremos na Yoochai. Ajudar a que um proprietário ou detentor de um espaço comercial possa voltar a fazer negócio, rentabilizar o seu espaço e transformá-lo num destino. Ao mesmo tempo, e especialmente durante a crise, surgiu uma grande onda de criatividade e é preciso espaço para a mostrar. A nossa proposta de valor é dar essa oportunidade, tanto a marcas grandes e internacionais (que também fazem *pop-ups*), mas especialmente a *dreamers* [sonhadores]. Os contratos de [arrendamento] cá são mais ou menos de quatro anos, o que para uma empresa que se está a posicionar no mercado ou a testar um produto é completamente inviável. O que nós queremos é oferecer-lhes a possibilidade de terem a sua própria loja, de se mostrarem, de sair *online* e complementar com uma ação *offline*, numa realidade que seja em conta e feita à medida das marcas e negócios que nos procuram.

**Como olha para o empreendedorismo no feminino?**

Hoje em dia temos ótimas referências de mulheres empreendedoras no mundo. A Arianna Huffington é uma delas, mas Portugal ainda está a dar os primeiros passos. Nos meios mais tradicionais, europeus, ibéricos, os homens sempre se destacaram, mas é precisamente por isso que devia haver mais mulheres à frente, a mostrarem-se no empreendedorismo. E acho que esta área de negócio enquadra-se perfeitamente no perfil feminino, porque é preciso uma organização, um *multitasking*, uma energia que as mulheres, mesmo casadas e com filhos, sabem bem o que significa. Não é para depreciar os homens, eles são ótimos a concentrar-se e a focar, mas quando uma pessoa cria o seu negócio tem de pensar em tudo. Sou mulher e quero ter uma família, mas também quero ter a minha



## UM ESPAÇO PARA...

➤ **UMA FESTA** O Lx Work Hub, em Marvila, que é uma zona *super up&coming*, tem imenso espaço para fazer uma festa grande.

➤ **UMA MERCEARIA/LOJA GOURMET** No Chiado. É verdade que há a Padaria Portuguesa e outras coisas ótimas, mas falta algo mais tradicional.

➤ **UMA LOJA DE ROUPA** No Príncipe Real. É um sítio lindo, de alta passagem. Se fosse uma marca portuguesa, enquadrava-se perfeitamente naquela vizinhança; se fosse internacional, há o Indoor Market, por exemplo, que é muito típico.

➤ **UM ATELÉ/GALERIA DE ARTE** Na zona do Cais do Sodré, Calçada do Combro. Temos aí a galeria Giv Lowe, perfeita para receber uma exposição. Perto do Poço dos Negros, temos as Galerias de São Bento, um projeto que acabou de abrir e que tem não só a loja mas também um *co-work*, um *pop-up meetings* para reuniões e a própria galeria com um pátio interior cheio de charme.

➤ **UMA DISCOTECA/BAR** Perto da zona da Sé, onde há muitos antigos armazéns que estão a ser convertidos em espaços criativos.

➤ **UMA ESPLANADA** Eu adoro a zona do Rio e aproveitava ainda mais à área da Ribeira das Naus, até Alcântara. E na Linha, onde temos alguns espaços, incluindo Cascais.

➤ **UMA LIVRARIA/BIBLIOTECA** Em zonas mais nobres, como o Rato ou São Bento, porque estão muito ligadas às artes.

➤ **UM ESCRITÓRIO DE EMPREENDEDORES** Na Startup Lisboa, claro! [É nesta Incubadora de Empresas, na Rua da Prata, que a Yoochai tem o seu escritório.]

**Que conselhos daria a quem queira tornar-se empreendedor?**

É mesmo preciso ter uma paixão gigante por aquilo que se faz. Pode ser qualquer tipo de negócio — se tiver lá um *drive*, consegue. Ter a noção de que isto é como os mercados financeiros: num dia está tudo ótimo, no outro está tudo a cair. É importante rodear-se de pessoas que a vão apoiar (colegas, amigos, família) e sobretudo dar o melhor para que a empresa se torne uma realidade. **m**

carreira e o empreendedorismo permite conciliar as duas coisas, porque, no fundo, tu és dona da tua empresa, portanto, tu és que marcas o ritmo.

**Como é o seu dia a dia?**

Durante a semana acordo normalmente entre as 6h e as 6h15, e a primeira coisa que faço é tratar de mim, pelo menos 45 minutos. Faço ginástica com a app da Kayla [Sweat With Kayla, grátis para Android e iOS]. É muito importante, pois dá-me um bom *mindset* para o dia. Antes, começava a ver *e-mails* logo de manhã e percebia que não conseguia estruturar bem o dia. Assim, após a ginástica, tomo o pequeno-almoço, bebo um grande café e vejo os meus *e-mails*. Depois, costumo falar com proprietários e vou conhecer as marcas, mas felizmente tenho uma equipa a *full-time* que também ajuda muito. Utilizamos todas as aplicações tecnológicas que existem (Slack, Trello, Dropbox) para conseguir estar num sítio e ainda prestar atenção à Yoochai. No final do dia, que acaba por volta das 19h/20h, faço sempre uma reunião com a equipa para um ponto de situação. O fim de semana é mais calmo, mas é um tempo que utilizo para pensar em estratégias, planejar os próximos passos e refletir um bocadinho no negócio. E desligar, claro. Adoro ir para a esplanada ou para o terraço ler revistas, fazer caminhadas ao ar livre e cozinhar.

**No futuro, os seus planos passam por esta área de negócio ou gostava de ir por outros caminhos?**

Vou querer dar o litro com a Yoochai. Queremos crescer para ter espaços comerciais e lojas partilhadas ou vazias em várias cidades do mundo, para que as marcas possam viajar, para que uma marca portuguesa consiga ir para um espaço em Madrid ou em Hong Kong, e vice-versa. Ainda há um longo caminho pela frente.