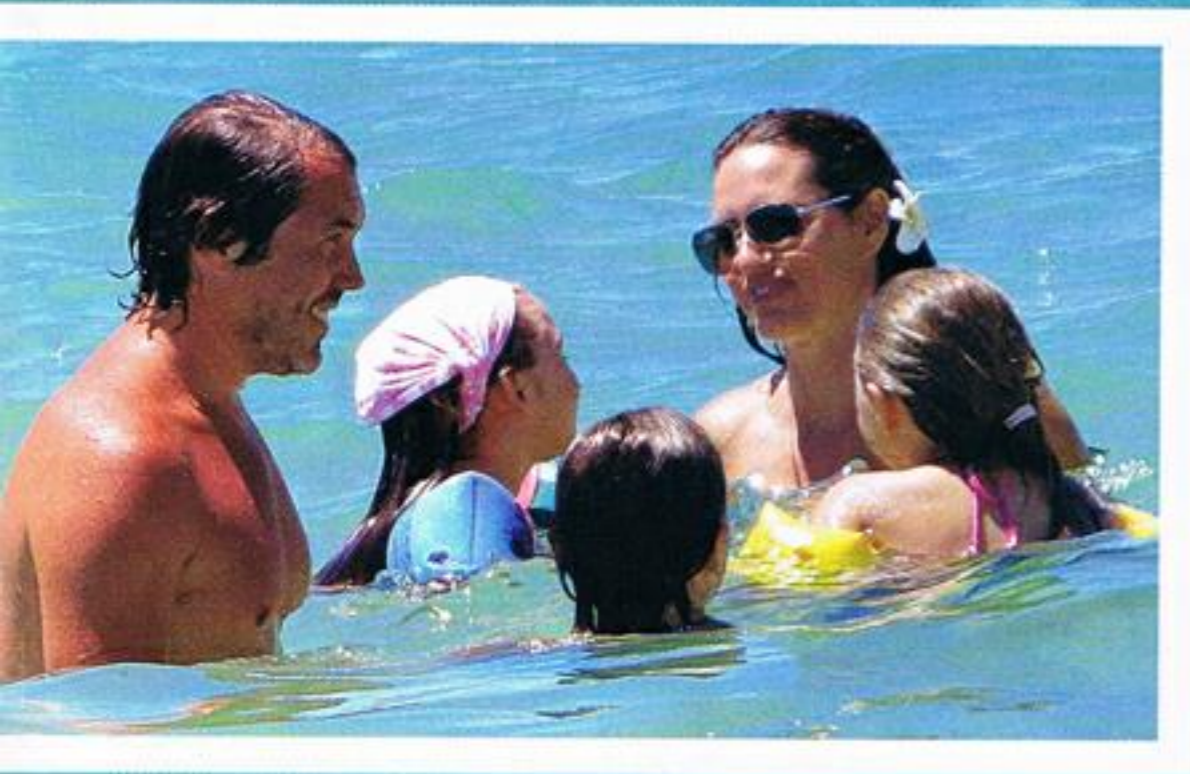


**TRAUMAS E PROBLEMAS VIVIDOS
NOS ÚLTIMOS TEMPOS DEIXARAM
O CASAL MAIS FORTE E UNIDO**



**NA INTIMIDADE DAS FÉRIAS
FERNANDA SERRANO
E PEDRO MIGUEL RAMOS**

**“JUNTOS VENCEREMOS
OS OBSTÁCULOS”**



**Filho de Kate e William
GEORGE ALEXANDER, O NETO
QUE DIANA NÃO CONHECEU**



**Carolina Patrocínio
e Gonçalo Uva**

**APAIXONADOS E FELIZES
TROCAM BEIJOS ESCALDANTES**



Bilionário de 22 anos

**GASTA 300 MIL EUROS EM FÉRIAS
DE ANIVERSÁRIO NO ALGARVE**



Negócio Familiar



Um currículo com quase 4 décadas de experiência, o atendimento personalizado, a confiança nos projetos e uma simpatia contagiante, são as características apresentadas por esta família. A nota final só poderia ser uma: Muito Bom!

A **Mandrágora**, uma empresa com 38 anos, foi fundada por Cármen Bouça, uma espanhola que aos 13 anos se mudou com os seus pais de Madrid para Lisboa, mais concretamente para Benfica; ali cresceu, enquanto frequentava o Instituto Espanhol de Lisboa. Mais tarde conheceu um português, Teotónio Bouça, que vivia em frente a casa dos seus pais, e com quem viria a casar anos mais tarde, a 29 de Julho de 1969, celebrando na mesma data que a VIP o seu aniversário; e foi em Benfica que Carmen iniciou o seu negócio. O simples folhear de uma enciclopédia foi o suficiente para batizar esta loja com um nome original: **MANDRÁGORA**. Uma designação mais identificada com a boutique/perfumaria, atividade inicial da primeira loja na Rua Emilia das Neves. “Porém, após alguns anos nesse ramo, fui desafiada por uma grande amiga a abrir um negócio ligado ao artesanato na-

cional” – revela-nos Carmen Bouça. Destes artigos à decoração foi um salto. Em 1979 nasce a **Mandrágora** Decorações, uma loja de referência desde a sua abertura, aliando a qualidade à originalidade. O conceito foi evoluindo e “Actualmente renovamos tudo! Desde o pavimento ao teto. Há clientes que vão de férias e quando regressam têm a casa remodelada, tendo-a deixado em boas mãos”.

Em 2007 a **Mandrágora** muda-se para o Fórum Oeiras, e instalando-se num magnífico espaço de 500 metros quadrados; de Benfica trouxe os clientes de sempre, e nesta nova zona cativou muitos mais. Esta mudança revelou-se um verdadeiro êxito.

Há já 2 décadas a gerência foi também assumida por Marta Bouça, a grande mentora desta mudança, que iniciou a sua formação em arquitetura e acabou por se apaixonar pela decoração, dando continuidade ao su-

Fachada da antiga loja em Benfica, Lisboa



Fachada da atual loja no Fórum Oeiras



cesso da empresa; "Cresci neste meio. Lembro-me de ter 14 anos e de ajudar na loja, na época de Natal. Faço o que gosto e isso não tem preço".

A qualidade do serviço e dedicação ao cliente, aliadas ao rigoroso cumprimento de prazos contribui para o sucesso desta empresa e assim a mensagem passa trazendo cada vez mais clientes. Hoje os projetos de decoração são o produto principal da **Mandrágora**, que aposta sempre no aconselhamento personalizado e na filosofia "**personal decorators**", mantendo a venda ao público em loja.

Cármen e Marta dão prioridade a produtos nacionais em todos os seus projetos, apesar de muitas etiquetas internacionais também constarem da lista. No entanto na Mandrágora, qualquer artigo acaba por ser uma peça original de extremo bom gosto; "mesmo que não exista em stock, criamos uma peça ao gosto do cliente" dizem estas decoradoras de mão cheia com anos de experiência.

Em 1999 tiveram ainda a coragem de se expandir, abrindo uma loja no que na altura poderia considerar-se um autêntico "deserto", na península de Tróia.

Este gigantesco passo visionário foi uma aposta certa. Pelas características de destino turístico, foi durante 10 anos a porta para que clientes das mais diversas áreas geográficas, nacionais e internacionais, viessem a conhecer esta empresa, acabando por se transformar em clientes assíduos e fieis à marca até aos dias de hoje. Apesar dos tempos que vivemos, a **Mandrágora**, com a sua perseverança e dedicação fami-



liar, continua a vingar.

A marca nasceu nesta família empreendedora pela mão da mãe que no início contava apenas com a ajuda de sua mãe. Eram as duas que atendiam na velha loja de Benfica, e a "abuelita" é sempre recordada com carinho pelos mais antigos clientes. Na área financeira e no "backstage" esteve sempre a mão do patriarca Teotónio Bouça. Agora, o testemunho está a ser passado a mais uma filha que em Janeiro também começou a aprender os segredos da profissão para que a qualquer momento possa vir a integrar a equipa.

Quem sabe se um dia, um dos 8 netos dos avós Bouça dará continuidade a este negócio vencedor? Já anda "na calha" um dos netos que inicia este ano o seu curso de Gestão de Empresas para no futuro vir a ficar com o legado do Avô: "O meu avô sempre nos ensinou a todos nesta família que é necessário arregaçar as mangas e trabalhar para vencer na vida" diz.

Venham as seguintes gerações.

Um bom exemplo de garra e de unidade familiar. ●