



*Na Science4You  
brincar continua  
a ser um desafio*

**MIGUEL PINA MARTINS**

Fundador e CEO da Science4you

# A CRIATIVIDADE AO SERVIÇO DOS GRANDES NEGÓCIOS

Na edição em que a PME Magazine completou três anos de vida, foi Miguel Pina Martins, a mente por detrás da Science4You, que brilhou como figura de capa.

Nesta 13.<sup>a</sup> edição, quisemos continuar a traçar o caminho da inovação, com negócios criativos. Por isso, convidámos o fundador da Science4You a explicar como foi possível tornar a ciência divertida para as crianças e, a partir daí, criar um negócio de sucesso, internacionalizar e continuar a surpreender.



Só fazendo e errando, como explica Miguel Pina Martins, é que se aprende e é esse, também, o ensinamento que o nosso entrevistado nos deixou.

Desafiamos-lo, por isso, a pôr em causa todas as verdades absolutas que conhece a bem a inovação e da criatividade que têm tanto para dar aos negócios.

Recorde aqui a entrevista de Miguel Pina Martins, publicada na PME Magazine em julho de 2019.

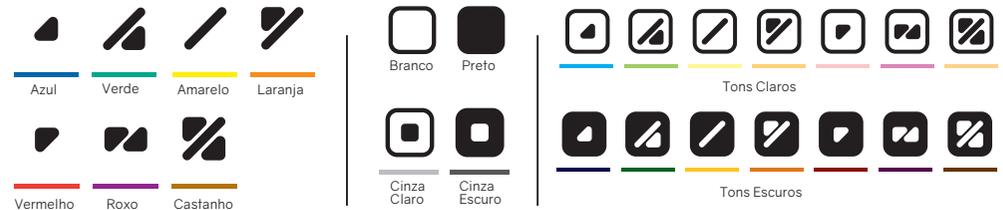
Boas leituras e bons negócios!

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



**“QUANDO ESTAMOS  
A FAZER BEM NÃO  
ESTAMOS A APRENDER”**

*Miguel Pina  
Martins*



Ana Rita Justo

João Filipe Aguiar

Um projeto universitário pouco desejado acabou por tornar-se num gigante da venda de brinquedos. Onze anos depois, a Science4you quer continuar internacional a crescer e a inovar, mantendo a máxima inicial: aprender a brincar. Dos desafios, aos erros, o fundador Miguel Pina Martins conta à PME Magazine os porquês do sucesso desta empresa portuguesa.

**PME Magazine – Já partilhou muitas vezes esta história. Como é que foi para si passar deste projeto universitário para um negócio a sério?**

**Miguel Pina Martins** – Foi uma passagem longa, já lá vai mais de uma década e tem sido um desafio bastante grande, porque aquilo que começa com o projeto académico não tem rigorosamente nada a ver com aquilo que a Science4you é hoje. Há várias passagens, vários desafios completamente diferentes. Uma coisa é começar um negócio, as primeiras vendas, começar a escalar, equipar a fábrica, exportar, vender internamente, abrir lojas... Tem sido, realmente, um processo de grande aprendizagem e que, acima de tudo, é como nós o vemos e faz parte destas coisas que se criam do nada – haver uma aprendizagem muito grande, com sucessos e também com muitos erros cometidos pelo caminho, que, felizmente até agora têm sido menores do que os sucessos. É um caminho de grande aprendizagem.

**PME Mag. – Onde é que começou exatamente a Science4you?**

**M. P. M.** – A Science4you começa na minha sala de aula, no ISCTE, na altura estava a estudar Finanças. O ISCTE tinha uma parceria com a Faculdade de Ciências em que a Faculdade de Ciências dava as ideias e o ISCTE, enquanto escola de gestão, montava os planos de negócio. Tive a sorte de ter rifado a Science4you. O professor tinha um chapelinho, punha lá as ideias e nós íamos tirando os papéis. Eu, por acaso, tirei o papelinho que dizia kits de física, que nos deixou bastante tristes, porque olhámos à nossa volta e vimos um tipo à frente que

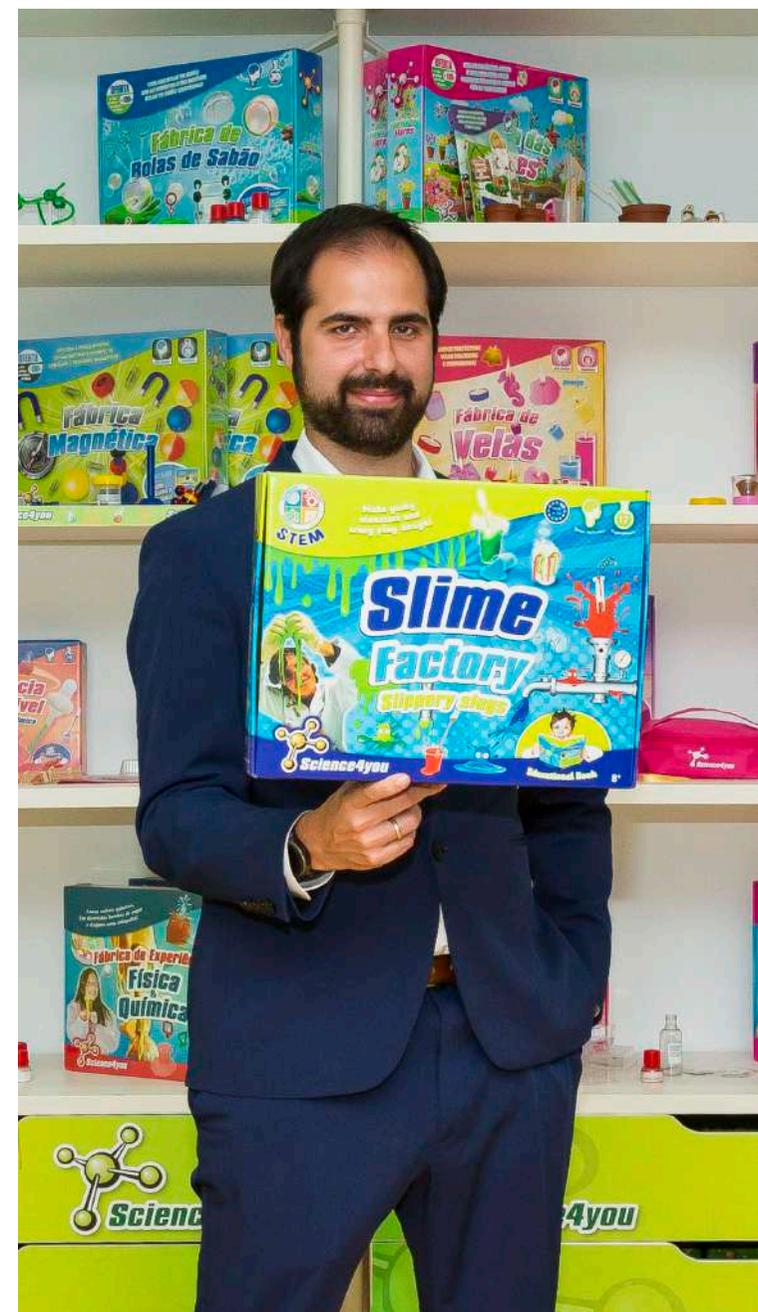
tinha um camião do lixo com um sistema especial com enzimas que tinha de fazer menos de 30% de viagens de regresso, porque ia consumindo o lixo, atrás tínhamos um campo de golfe que tinha uma bactéria que permitia que se poupasse 20 a 30% da água, coisas realmente extraordinárias. E nós tínhamos os kits de física e, nesta revolta, fomos falar com o professor e dizer que não queríamos fazer isto. E o professor disse: “Tem de ser” e nós dizíamos que não. Até que o professor disse: “Temos duas hipóteses: ou fazem o projeto, ou não acabam o curso. O que é que vai ser?”. E aí convenceu-nos. Então, começámos, já estávamos em modo revolução, mas fomos e ainda ficámos mais, porque quando vimos o material vimos coisas de cinco, seis mil euros para vender a escolas. Até que pensámos que tínhamos de fazer os kits, mas isso não impede que não façamos outras coisas ao lado. E na altura vimos uma coisa que foi o nosso *life changing event*: vimos o símbolo da Faculdade de Ciências que certificava os kits. Se isto é certificado pela faculdade, o que é que a faculdade pode certificar mais além disto? Foi aí que vieram os brinquedos. Além dos brinquedos, também certificava as festas de aniversário de ciência que eram feitas na Faculdade de Ciências e os Campos de Férias de Ciências da Faculdade de Ciências. E aí a coisa começou a rolar e é aí, então, que nasce a Science4you.

**PME Mag. – Precisou de investimento inicial?**

**M. P. M.** – Na altura, ainda estive a trabalhar quatro meses na banca de investimento, que acabou por ser interessante, mas acima de tudo tivemos de ir buscar investimento, pegar naquele *business plan* e transformá-lo numa empresa. Foi isso que aconteceu. Quatro meses depois, saí da banca de investimento e voltámos para tentar levantar dinheiro. Na altura conseguimos 50 mil euros numa capital de risco, hoje é a Portugal Ventures, que ainda é acionista da Science4you e investimos, eu em particular, 1125 euros.

**PME Mag. – O conceito de aprender a brincar foi fácil de vender?**

**M. P. M.** – O conceito de aprender a brincar foi fácil de



Slime é um dos produtos mais vendidos da Science4you

vender, é um conceito relativamente fácil de vender, sem dúvida. A questão é conseguir operacionalizar isto tudo e colocar isto a funcionar. Isso, sim. O grande desafio foi esse e foi o que nós acabámos por ir fazendo e conseguir depois encontrar o balanço entre educação e diversão. Esse é o grande desafio, porque muitas vezes a questão educativa está focada na educação e as crianças perdem-se e a questão diversão está demasiado focada na diversão e os pais perdem-se, porque não querem. E a chave do sucesso, acreditamos nós, é conseguir ter crianças felizes e pais felizes. Quando isso acontece, funciona muito melhor e toda a gente fica feliz em casa e há uma predisposição para comprar mais brinquedos Science4You do que se só estiver a criança feliz ou só os pais felizes. Acreditamos que essa é a chave do sucesso.

**PME Mag. – Quando é que aprendeu a delegar?**

**M. P. M. –** Quando começámos, é verdade, tivemos de aprender muito. Comecei sozinho, a Science4you era só eu e isso obviamente não dá para delegar nada. A empresa foi crescendo e, à medida que foi crescendo, o tipo de liderança foi mudando, o tipo de abordagem foi mudando, a forma de delegar foi mudando, fui aprendendo tudo aqui, o bom e o mau, mas acaba por ser uma evolução bastante grande do que tínhamos e do que hoje temos, que não tem nada que ver com a empresa que nasceu e nos três primeiros anos de vida.

**PME Mag. – Portanto, do seu grupo de trabalho na faculdade, só o Miguel é que prosseguiu com a empresa?**

**M. P. M. –** Sim, só eu é que fiquei a trabalhar realmente na Science4You, houve mais fundadores: dos oito [do grupo] houve quatro que investiram dinheiro na Science4You e que ainda hoje são acionistas, mas eu fui o único que, realmente, fiquei a trabalhar.

**PME Mag. – Quais são os maiores desafios que enfrenta?**

**M. P. M. –** O maior desafio continua sempre a ser a questão da internacionalização, apesar de, neste momento,

mais de 70% das vendas da Science4You serem para fora. O grande desafio é, realmente, conseguir internacionalizar e que a marca tenha uma presença lá fora. É onde se consegue ganhar escala, obviamente onde há mais concorrência e uma série de coisas que não há cá em Portugal, mas esse é o desafio e vai ser sempre o grande desafio, continuar a crescer internacionalmente e conseguir manter esta conquista do mercado, como temos vindo a fazer, sempre tentando inovar, porque, para o bem e para o mal, o negócio dos brinquedos é moda. Hoje, o *slime* vende muito bem, mas daqui a um ano pode vender zero, por isso, temos de estar sempre a inovar, sempre a trazer coisas novas ao mercado para continuarmos as vendas.

“A chave do sucesso, acreditamos nós, é conseguir ter crianças felizes e pais felizes”

**PME Mag. – E quais os principais marcos nestes 11 anos?**

**M. P. M. –** Temos vários, obviamente: a abertura da primeira loja acaba por ser importante, a entrada em Espanha, a passagem para distribuidor e começar a trabalhar com distribuidores de primeira linha é importante; vir para o MARL [n. d. r. Mercado Abastecedor da Região de Lisboa] acaba também por ser um ponto importante; o crescimento imenso das vendas no *e-commerce* e na Amazon... Temos vários marcos, mas acho que aquele que se evidencia mais é o crescimento e a passagem dos 50% de vendas lá fora, passarmos a vender mais lá fora do que em Portugal.

“MARL TROUXE DIMENSÃO”

**PME Mag. – Porque é que decidiram ir para o MARL?**

**M. P. M. –** Decidimos, vai fazer quatro anos em setembro, porque precisávamos de expandir. Estávamos no Prior Velho, quase em garagens, e precisávamos realmente de passar ao nível a seguir e foi o que aconteceu. O MARL trouxe-nos uma dimensão de fábrica com-



Miguel Pina Martins fundou a Science4You em 2008

pletamente diferente daquela que tínhamos na anterior operação. Estamos a falar de 12 mil metros quadrados, já é uma área interessante para a nossa dimensão.

**PME Mag. – Qual a produção diária, atualmente, nesta fábrica?**

**M. P. M. –** O máximo de produção que temos instalado é de 30 mil brinquedos por dia quando estamos em pico de produção. Depois depende: nesta altura do ano, não estamos em pico, mas lá chegaremos, mais perto do Natal.

**PME Mag. – Falou há pouco da concorrência no exterior, como é que lidam com isso?**

**M. P. M. –** A única forma de lidar com a concorrência é continuar a inovar e fazer o melhor, eles também estão a fazer o mesmo, é assim que funciona. É um desafio. Boa concorrência também traz melhores produtos, traz mais desafio, mais inovação e é isso que temos vindo a fazer: tentar inovar, fazer diferente e não estar só à espera que as vendas aconteçam.



**PME Mag. – Como é que se desenvolve esse processo?**

**M. P. M. –** Temos uma equipa de R&D [*n. d. r. Research & Development, em português pesquisa e desenvolvimento*] que tem quatro cientistas que estão o dia inteiro a fazer e a pensar novos produtos. Também temos a parte das vendas, do marketing, todos eles dão contributos para a inovação, para o produto, que é o que é realmente importante.

## APRENDER COM OS ERROS

**PME Mag. – Quais foram os erros que mais o fizeram aprender?**

**M. P. M. –** Tantos erros. Acredito que aprendemos, acima de tudo, com os erros. Quando estamos a fazer bem não estamos a aprender. Mas há muitos erros: a forma como começámos o processo de internacionalização. Eu pegava no carro, tínhamos uma estagiária espanhola

e íamos os dois fazer Espanha inteira porta a porta aos clientes, não funcionou. Abrimos sucursal e começámos com pessoas espanholas, não estava a funcionar, não estavam a conseguir ter a cultura Science4You. Então, passámos a ter pessoas portuguesas na sucursal. No final, acabámos por passar por um modelo em que passamos as coisas a distribuidor, ou seja, há uma evolução muito grande e obviamente se começássemos hoje tínhamos se calhar ido diretamente ao distribuidor, apesar de não ser possível, porque é preciso dimensão para entrar em empresas com maior dimensão, mas foi esse o desafio.

**PME Mag. – As lojas Science4you também já tiveram vários formatos, porquê?**

**M. P. M. –** Vamos aprendendo também. O formato que acreditamos que funciona melhor são lojas muito pequeninas, porque também não temos muitos produtos,

mas acreditamos que o quiosque é onde funciona melhor, tem uma exposição grande de comunicação que não acontece em loja e, acima de tudo, o nosso espaço comercial também serve para comunicar a marca e para dar a conhecer a marca às pessoas.

**PME Mag. – Algum momento caricato nestes 11 anos que goste de partilhar?**

**M. P. M. –** A dificuldade de uma *startup* começar a vender, essa é que é a grande questão. Foi isso que fomos sentindo sempre ao longo do tempo: é que era realmente difícil conseguir vender e fomos aprendendo com isso. Isto também nos trouxe uma série de vantagens que não tínhamos, mas é essa aprendizagem que acreditamos que faz sentido.

## “E-COMMERCE TEM POTENCIAL GRANDE”

**PME Mag. – Qual a percentagem de vendas a partir de e-commerce?**

**M. P. M. –** O e-commerce já anda à volta dos 20% de vendas e acreditamos que há um potencial muito grande, vai haver uma parte muito significativa dos brinquedos que vai ser vendida *online* e isso vai acontecer no espaço de dois, três anos, apesar de o maior canal de vendas individual já ser o *online* em relação aos brinquedos. Acreditamos que vai continuar a crescer e que essa tendência vai chegar a Portugal. Em Portugal ainda não tem uma expressão tão grande como noutros países.

**PME Mag. – Em quantos mercados já está a Science4you?**

**M. P. M. –** Temos os nossos produtos em mais de 50 países, com mais força na Europa, porque é onde temos a vantagem competitiva grande que é ter aqui a fábrica, e Estados Unidos e Canadá. Estamos, depois, espalhados, desde a República Dominicana, passando pela Nova Zelândia... É possível encontrar os produtos da Science4You em todo o lado, genericamente, pelo menos nos países com maior dimensão já é possível encontrar.



Projeto universitário durante o curso resultou na criação da Science4you

**PME Mag. — Têm muito feedback de pais e crianças?**

**M. P. M.** — Temos muito, muito feedback, porque como temos depois a componente de festas de aniversário e de campos de férias, esse feedback acaba por ser muito grande. Isso vai continuar a acontecer, acreditamos nós. Conseguir falar com as pessoas diretamente é algo muito positivo e fazemos questão que continue a acontecer.

**PME Mag. — Quantos trabalhadores têm, atualmente?**

**M. P. M.** — Andamos à volta dos 300, mas chegamos a ter picos de ter 600 na altura do Natal, em que a fábrica tem mais pessoas e há mais pontos de venda próprios.

**“TIMING FALHOU”****PME Mag. — Porque é que falhou a operação em Bolsa?**

**M. P. M.** — Há quem diga que é *timing*, acima de tudo, dizem que o *timing* é tudo. Também falhou a [Oferta Pública Inicial] da Sonae, falhou a da Vista Alegre, da Lease Plan, da Cepsa, falharam várias, não fomos a única. Há quem diga que essa é a maior razão. Depois, pode haver outras: se calhar não foi tão interessante como nós achávamos que era, no final do dia não conseguimos, ninguém conseguiu também, genericamente os IPO foram cancelados pelo mundo, mas faz parte. Tivemos azar nós e estes todos que falharam, porque são empresas belíssimas. Todos falhámos, agora, acredito que o *timing* tenha sido um fator decisivo, porque os mercados não estavam propriamente a olhar para as IPO. Se calhar, se fosse hoje, até funcionava melhor, porque estamos outra vez numa curva bastante positiva, mas faz parte da vida. Vamos ver. Quando houver outra oportunidade, certamente que lá estaremos para continuar.

**PME Mag. — Não descarta, então, tentar de novo?**

**M. P. M.** — Sim, faz parte do leque de opções que existe. Não num curto espaço de tempo, não vai acontecer nos próximos seis meses, nem provavelmente num ano, mas é uma possibilidade que, como qualquer outra, será considerada.



Marca portuguesa já exporta para mais de 50 países

**PME Mag. — Que conselhos pode partilhar com outros empresários?**

**M. P. M.** — Façam! É muito importante fazer. Às vezes temos muito medo de arriscar, mas é aí que se aprende e isso é sempre aquilo que digo, não só a empresários, mas a pessoas que queiram ser empresários. Façam acontecer, porque pode haver várias oportunidades no meio disso tudo.

**PME Mag. — Como é que conjuga a vida pessoal com a profissional? Tem algum hobby?**

**M. P. M.** — O meu *hobby* principal são os filhos e a família, porque tenho três filhos e são todos pequeninos: dois têm três anos e o outro tem oito meses, por isso o meu *hobby* principal acaba por ser brincar com eles [risos], estar com eles e aproveitar o tempo que não estou aqui com eles. Depois, quando consigo, gosto muito de correr e de jogar padel, quando tenho tempo. Agora, também, temos o futebol semanal aqui, mas isso conta quase como trabalho. É um desafio, porque é muita coisa e, nesta fase, o *work-life balance* é um desafio grande que tentamos que seja uma prioridade da empresa, porque também acreditamos que pessoas felizes trabalham muito mais, mesmo que tenham de trabalhar um bocadinho menos. É esse equilíbrio que, hoje em dia, toda a

gente procura. Nós não somos certamente exceção.

**PME Mag. — Que políticas têm para potenciar esse equilíbrio?**

**M. P. M.** — Temos isenção de horário, que ajuda bastante se as pessoas tiverem de chegar mais tarde, sair mais cedo, funciona bastante bem, genericamente falando, e esse é o ponto maior que temos, é essa flexibilidade: se a pessoa tem uma consulta, se tiver de chegar mais tarde por outra razão, jogamos muito nessa flexibilidade. Depois, vamos tendo outras políticas para quem tem filhos para poderem ter um bocadinho mais de tempo, estamos agora a implementar políticas de teletrabalho para permitir que as pessoas consigam trabalhar de casa enquanto têm os filhos doentes. A Science4you muda muito nesse sentido: quando começámos éramos todos muito mais jovens e, hoje, temos todos muito mais família e isso também obriga a empresa a mudar esses hábitos e essa forma de estar e de ver a vida.

**PME Mag. — Quais são os planos da empresa para os próximos tempos?**

**M. P. M.** — O objetivo é crescer e continuar o crescimento internacional, que é a nossa prioridade máxima, e continuar a vender cada vez mais lá fora.



## CONSELHOS PARA:

**Delegar** | “Confiar a vários ‘braços-direitos’ as tarefas que há anos eram concentradas numa única pessoa não é fácil, mas é necessário para o bom crescimento da organização, evitando também a acumulação de tarefas e a desorganização.”

**Decidir** | “Decidir atempadamente quaisquer eventos, negócios e ideias é, sem dúvida, uma grande arma para qualquer empreendedor. Muitas vezes, as decisões tomadas não são as melhores para todos os departamentos, mas podem ser grandiosas para a empresa. Termos uma visão de 360 graus e conseguirmos manter-nos distantes é o maior truque que podemos adotar para o sucesso.”

**Contratar** | “Costumo dizer que é preciso ter um certo *feeling* na contratação. É necessário existir um sonar para apostararmos nas pessoas. Sem dúvida que a base, o CV, neste caso, é importante numa triagem, mas as vivências, experiências e práticas profissionais são o que mais pesa no momento da contratação.”

**Despedir** | “É para mim difícil e não sou de desistir de ninguém. Creio que as pessoas podem sempre ser ‘trabalhadas’ e que qualquer indivíduo tem uma enorme capacitação de evolução e melhoramento profissional, caso queira. Se existir um evento mais nefasto, despedir deve ser rápido e muito focado em razões concisas. Não devemos enrolar e a sinceridade e transparência devem ser a base do momento.”

**Planear** | “Esta é a chave de sucesso para qualquer organização. Não devemos planear o amanhã, mas sim o ano que vem. Devemos olhar em frente com uma grande capacidade de decidir onde queremos chegar? Como é que vamos lá chegar? Onde queremos estar daqui a um ano? Desta forma, planear exige muita organização, meditação e foco.”

**Executar** | “Não devemos manter-nos na indecisão de querermos que tudo seja perfeito, pois mais vale não fazer perfeito e aprender com os erros do que, muitas vezes, empatar e as decisões não serem tomadas. O

importante é as decisões irem sendo executadas.”

**Fiscalizar** | “Este é um tema chave para a organização. Devemos ter pontos de contacto muito fortes que nos permitam receber *reports* adequados e que reflitam o estado da nação da entidade. Devemos sempre ir fiscalizando e monitorizando os objetivos com tempos de monitorização bastante curtos.”

**Partilhar** | “É extremamente importante sermos transparentes com a organização e conseguirmos partilhar atempadamente com os órgãos de gestão as decisões, eventos e ideias que estão constantemente a surgir. Só desta forma os outros se sentem próximos e conseguem dar *feedbacks* que podem ser muito vantajosos para os decisores.”

**Motivar** | “É um enorme desafio. Este é um tema diário que exige um enorme foco. Pessoas motivadas refletem felicidade no trabalho e, conseqüentemente, vendas realizadas.”



Miguel Pina Martins exorta empresários a não terem medo de falhar



Equilíbrio entre vida pessoal e profissional é um dos objetivos da empresa

# Miguel Pina Martins

Miguel Pina Martins é fundador e CEO da Science4you. É licenciado em Finanças, pelo ISCTE, com mestrado de Gestão na mesma instituição. Desde cedo, a política e a possibilidade de encabeçar os seus próprios projetos foram algo que o cativaram tendo, desde os 18 anos, liderado projetos concelhios e distritais e sido eleito deputado municipal no Seixal aos 19 anos de idade.

Depois de uma breve passagem pela banca de investimento, sentiu a necessidade de controlar a sua carreira e de definir o seu percurso profissional e, aos 22 anos, passou a liderar um projeto que podia controlar por completo e que representava os valores corporativos e organizacionais em que acreditava. Em 2008, nasce oficialmente a Science4you S.A., uma empresa portuguesa de brinquedos científicos e educativos que, hoje em dia, é a primeira a nível nacional, a terceira maior do seu setor a nível Ibérico e com uma presença em mais de 50 países.

Foi já distinguido com vários prémios: Empreendedor do Ano 2010 (Comissão Europeia); Empreendedor Finicia Jovem 2009 IAPMEI; 1.º Prémio da European Enterprise Awards na categoria de Internacionalização a nível Nacional em 2011; Empreendedor nos Prémios Novos 2013; Business Internalization Awards em 2013, por parte do governo britânico; medalha de Mérito Empresarial pela Câmara Municipal de Loures em 2014. Em 2015, foi condecorado pelo Presidente da República com a Ordem de Mérito Empresarial.



**PME** Magazine

Portugal Mundo Empresas

# MIGUEL PINA MARTINS

## NA SCIENCE4YOU BRINCAR CONTINUA A SER UM DESAFIO

**INOCROWD**  
ESTA PLATAFORMA PORTUGUESA AJUDA AS EMPRESAS A RESOLVEREM OS SEUS MAIORES PROBLEMAS

**BABU**  
ESCOVAS DE DENTES PORTUGUESAS SÃO AMIGAS DO AMBIENTE

**RENOVA**  
A IMPORTANCIA DAS MARCAS UNICAS

JULHO 2019 | TRIMESTRAL | EDIÇÃO 118  
EDIÇÃO SMC III - DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Faça negócio com as suas viagens de negócios

DIRETORA: MARAL DA MARQUES  
WWW.PMEMAGAZINE.COM



**PME** *Magazine*  
Portugal.Mundo.EMPRESAS

| A REVISTA DAS PME PORTUGUESAS |

[pmemagazine.sapo.pt](http://pmemagazine.sapo.pt)

