



*Aprender a dar mais
do que a receber*

TIM VIEIRA

CEO da BraveGeneration

EMPREENDEDORISMO ACIMA DE TUDO

Criar e não parar são desígnios que sempre acompanharam Tim Vieira, um gene de família e que fez dele o empresário que é hoje.

Os investimentos bem-sucedidos e os fracassados, a experiência no programa “Shark Tank” e outras iniciativas mostraram a Tim Vieira que o importante é apostar nas pessoas certas para que os negócios corram bem.

Saber onde e quando investir, inovar e manter as boas ligações são desígnios de sucesso que segue e que desvenda nesta entrevista, que marcou a terceira edição da PME Magazine, em janeiro de 2017.

Recorde a entrevista do empresário sul-africano, que encontrou em Portugal o país de lhe abriu as portas para mostrar o que de bom pode trazer para os negócios e para o mundo dos empreendedores.

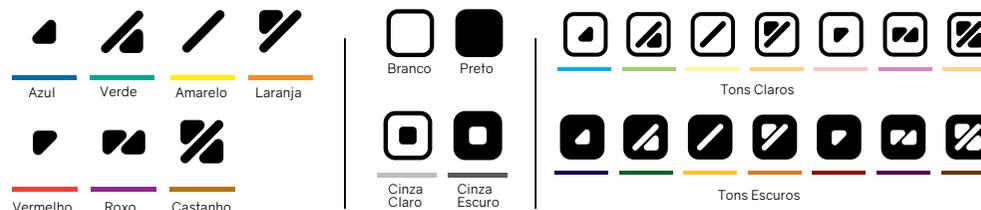
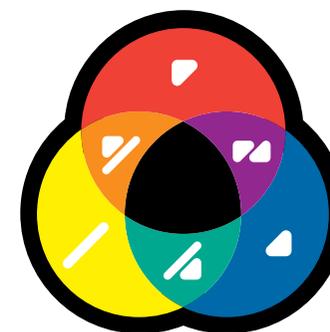


Boas leituras e bons negócios!
ANA RITA JUSTO | EDITORA

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.



**“OS PORTUGUESES TÊM
DE APRENDER A VENDER
MAIS”**

Tim Vieira





Mafalda Marques

Diogo Gomes/ (BeMySelf)

Facilmente reconhecemos a sua cara e o seu sotaque inglesado do Shark Tank, programa no qual se notabilizou como um dos mais aventureiros tubarões. Acionista em vários investimentos em Portugal e além-fronteiras, agora com 41 anos, Tim Vieira quer focar-se em ajudar os outros a fazerem prosperar os seus negócios

PME Magazine – Nasceu na África do Sul, mas foi em Angola que arriscou nos negócios, porquê?

Tim Vieira – Eu arrisquei logo na África do Sul, comecei cedo e correu muito bem na África do Sul, depois correu menos bem e quando eu decidi dar um ‘time off’ veio a oportunidade de Angola, aí sim, tentei outra vez e fui para Angola. Era para ir apenas por seis meses, ver como era e ajudar uma empresa a começar e, depois de ver o potencial que Angola tinha e tudo o que estava a acontecer, decidi ficar e fazer crescer negócios em Angola. Tive bons sócios, isso tudo é importante e tudo correu bem para o sucesso.

PME Mag. – Como descobriu que queria ser empreendedor?

T. V. – Acho que foi por volta dos 12 anos. O meu pai era engenheiro de aviação e quando eu tinha 12 anos ele decidiu sair e abrir um negócio [n. d. r. *supermercado*]. Era um negócio em que precisava da família inteira. Eu fiquei logo apaixonado pelo negócio: falar com pessoas, todos os dias era diferente... Se calhar foi essa a vantagem que eu tive. Entrei, fui logo importante no negócio, tinha jeito e dos 12 anos para a frente percebi que para mim ia ser sempre negociar e fazer negócio.

PME Mag. – Como é que chega a Lisboa?

T. V. – Cheguei de Angola e passei cá mais ou menos um ano, quando estava a trabalhar entre Angola, África do Sul e Portugal. Vinha cá de férias, mas depois de passar cá algum tempo em Cascais, há cerca de oito

anos, tivemos de decidir se íamos voltar para África do Sul e ficar sediados no Cabo ou se vínhamos para Portugal. A minha esposa e eu decidimos vir para Portugal e foi uma boa decisão: dois dos meus filhos nasceram em Angola e a mais pequena nasceu cá e a partir daí fiquei mais ligado a Portugal do que à África do Sul. Vendi os negócios que tinha na África do Sul e comecei a abrir em Portugal. Acredito que temos sempre de estar perto dos negócios e então fiquei mais em Angola e Portugal. Em Portugal, naquele tempo era difícil com a crise. Todos diziam que era bom para viver mas não para abrir negócios. Comecei com as framboesas [ver caixa], em 2010, as framboesas começaram a correr bem e o meu sócio também investiu comigo. Começámos a investir mais e mais, veio o Shark Tank, vieram mais outros [negócios] e agora também estou a investir em Portugal.

PME Mag. – Como foi a sua experiência de tubarão no Shark Tank?

T. V. – Foi muito bom, conheci bons investidores, todas as pessoas vinham com ideias e conheci empreendedores e é isso que gosto de fazer. Gosto de conhecer pessoas que querem melhorar a vida e ali passou muita gente que queria melhorar a vida. Em termos de negócio, temos 30% que estão a correr muito bem, 20% que estão mais ou menos e os outros não vão ser grandes negócios: uns não vão dar e outros já estão a voltar a ficar de novo com as pessoas e aquelas pessoas estão a tentar, estão a melhorar e a fazer o que gostam. Consegui ajudar muitos [empresários], outros o negócio não dava. Sempre pensei em ter 10% de sucesso, porque normalmente são esses os números e ali correu muito melhor do que isso, se calhar até melhor do que na vida real de um investidor. Mas no geral acho que foi uma boa experiência. Conheci muito boas pessoas.

PME Mag. – O que é que o chamou à atenção nestes negócios?

T. V. – Primeiro era o facto de as pessoas terem coragem de virem a um programa de televisão falar do seu negócio, num país em que quase toda a gente diz que o segredo é a alma do negócio. E essas pessoas foram

lá, falaram e não é fácil com cinco pessoas à frente a fazerem perguntas difíceis... Aí comecei, mais do que escolher os negócios, a escolher as pessoas. Eu não fui lá com negócios fechados na cabeça. Queria investir nas pessoas e dar uma oportunidade de terem sucesso, acho que foi isso que aconteceu. Investi em cerca de vinte negócios e cinco deles estão muito bem, têm futuro, temos um que agora vai para Espanha, outro que só vendia online e já está em lojas e isso é bom. Há outros negócios onde investimos e vamos ter retorno devagar, mas os nossos *business plans* não são de um ano. É um mercado maduro e muito concorrente em várias áreas. Mas foi muito bom, no fim também fiz amigos e isso foi bom.

PME Mag. – Prefere então focar-se nas pessoas...

T. V. – Sim, porque já vi muitos bons negócios, mas com as pessoas erradas corre tudo mal. E já vi negócios que têm de ser mudados e adaptam-se porque as pessoas têm o mérito de ter visão para o futuro, porque o negócio não é tudo. Acho que 10% é o negócio e 90% são as pessoas, caso contrário as empresas não aguentam.

PME Mag. – Como é que essas pessoas se destacaram?

T. V. – É sempre a coragem, energia, a paixão pelo que fazem, mas muitas vezes é a persistência e eles estão à espera de ter um mentor que pode ajudar a abrir algumas portas. Acho que os que tiveram mais sucesso foram os que não esperavam que eu entrasse e fazer o negócio todo, mas começavam logo a fazer negócio e usavam-me para abrir as portas e para avançar. Também aqueles que adaptaram os seus negócios quando viram que não estava exatamente o que eles achavam que ia ser, eles adaptavam-se e começavam a ter sucesso.

PME Mag. – Que conselhos pode dar a quem quer abrir o seu próprio negócio?

T. V. – É sempre difícil, mas acho que é a experiência. Primeiro é preciso ir lá para fora, às vezes até faz bem trabalharem para alguém e ganharem aquela experiência ao custo de alguém, porque no fim vão perceber o



Aos 41 anos, Tim Vieira quer transmitir o seu conhecimento a outros empresários

que é ter de pagar salários, fazer vendas, o que é ter um bom produto, bons fornecedores, abrir mercado, tudo isso. E às vezes quando a pessoa não tem experiência entra e às primeiras dificuldades parece que não vão ultrapassar. E quando trabalhamos num mercado e começamos a ver que a persistência é que ganha... acho que os portugueses também têm de aprender a vender mais. Muitas vezes vamos cortar custos, quando às vezes se vendermos mais os custos não são tão importantes. Pensem também em mercados maiores do que Portugal, que não é impossível vender nos Estados Unidos, Espanha, Alemanha. Pergunto muitas vezes se já mandaram um email para fora de Portugal e dizem: 'Não mandei ainda'. Recomendo que mandem, porque vão ver que há resposta, ainda mais agora, com o sucesso que Portugal está a ter e muitas pessoas interessadas em Portugal. É o tempo certo para fazerem essas pontes.

PME Mag. – Criou o BraveGeneration em Portugal. Que projeto é este?

T. V. – Junto com alguns sócios temos lá fundos. A ideia é investir em algumas empresas, em mercados diferentes, não temos propriamente um foco. E queremos usar o *network* e o investimento que pusemos para ter sucesso em empresas. Fora do Shark Tank já investimos em várias empresas: investimos em energia, em moda, em agricultura, em apps, estamos a investir em empresas diferentes, sempre a tentar ver qual é a nossa mais-valia, não só o dinheiro, mas mais do que isso.

PME Mag. – Qual é o conceito BraveGeneration?

T. V. – O que é diferente é que pomos muito a mão na massa, não estamos a gerir apenas por ter fees, temos pessoas de advocacia, que dão apoio, temos o lado administrativo, e não estamos ali a enviar faturas, o nosso *big picture* é ganharmos com a empresa. Suportamos

esses custos, temos aqui espaço para as pessoas virem trabalhar, isso é uma das coisas que estamos a fazer mais: quando investimos as pessoas têm de vir para ao pé de nós, porque acreditamos que aí vão ganhar muito mais sinergias e ao vê-los todos os dias irão ter mais hipóteses de sucesso. É um pouco isso, não estamos a investir para hoje, mas para criar uma empresa que valha mais no futuro.

PME Mag. – Os seus investimentos estão só focados no em- preendedorismo?

T. V. – Não só. Também tenho investimentos no imobiliário, estamos com um projeto no Alqueva, um em Cascais, estamos a ver um projeto nos Açores... Acreditamos que o imobiliário em Portugal nos próximos três anos vai continuar a crescer. Com grandes empresas não estou muito envolvido, tento usá-las para sinergias e para trabalharem com as nossas e a ideia é que as nossas pequenas comecem a crescer e um dia tenham mais valor ao trabalharem com as grandes ou que as grandes fiquem mais interessadas em terem ações nessas empresas. As grandes empresas boas cá já sabem o que estão a fazer e não consigo acrescentar valor. Eu gosto de poder acrescentar valor e isso é nas pequenas, *build ups*...

“Gosto de poder acrescentar valor”

PME Mag. – Muitas vezes as PME não conseguem crescer. Como inverter essa tendência?

T. V. – É preciso vender mais e encontrar mais mercado. Não podemos ter vergonha ou medo, ou pensarmos que somos inferiores do que os produtos que estão lá fora. Em Portugal antes pensavam que os produtos estrangeiros eram melhores e agora estamos a perceber que afinal estávamos errados e que o que temos cá é bom. E agora é elevar isso a um próximo passo, que é abrir mercados lá fora. Acho que em termos de PME às vezes pensam que é o Governo que tem de fazer esse trabalho por nós. Eu nunca vi nenhum governo ideal que faça o



Além do BraveGeneration, Tim Vieira investe em diferentes áreas de negócio

que todos pensam que devia fazer. Está um pouco nas nossas mãos. A verdade é que Portugal tem *network* lá fora, só que nós esquecemo-nos e achamos que ir vender ao Porto é que é importante, ou ir do Porto vender para Lisboa. E normalmente isso até é mais difícil, porque há clubes de futebol e fica uma barreira, porque quem vem do Porto não é do Benfica e quem é do Benfica não é do Porto. E lá fora ninguém quer saber isso, querem ver o nosso produto, querem saber se temos preço, se conseguimos produzir as quantidades que estão à procura. Acho que é nisso que Portugal tem de concentrar-se e dar um foco grande na exportação. Estamos com mercados bons no turismo, estão todos a vir para cá e a gastar e tudo isso é bom, porque estão a ver os nossos produtos, a nossa comida, a roupa, tudo o que é feito cá. E quando forem para fora já começam a comprar. Estamos agora no ponto certo de avançar com isso, é mesmo pensar muito em vendas para fora.

PME Mag. – Mas grande parte das PME é de serviços. Como exportar os nossos serviços para outros países?

T. V. – Acho que o mundo está muito incerto. Estamos com o Brexit, Trump nos Estados Unidos e tudo isso, pelo menos Portugal pode usar isso para uma vantagem. Estamos cá, fazemos serviços, temos bom preço, bons profissionais, falamos línguas. Era começar a fazer o que aconteceu na Índia, o *outsourcing*. Acho que se Portugal tiver o mínimo de sucesso nisso, não teremos pessoas que cheguem para fazer o serviço. Já estou a sentir nos programadores que está a ficar difícil encontrar pessoas e

já há portugueses que estavam lá fora a voltar para cá. E já não chegam cá a falar em salários mínimos, estão a ser bem pagos, porque já há procura e já há pessoas a querer fazer *hubs*. Na Web Summit, devo ter falado com mais de dez pessoas que estão a pensar fazer cá *hubs*. E não só. Já vi empresas como a MisterFly, EasyJet a montarem cá e tudo isso é bom, aí é que vamos começar a ter procura de mão de obra. Não será só termos de ser empreendedores para ir lá para fora, mas também os que vêm para cá vêm criar riqueza. É *win-win*. Temos de mostrar que somos bons, sólidos, não ser complicados, pouca burocracia – ainda muitos estrangeiros pensam que temos mas já não é bem assim. Não vender só o sol, mas o que de bom temos cá: jovens qualificados que falam línguas...

“DAR É MELHOR DO QUE RECEBER”

PME Mag. – É muito procurado para fazer mentoring. Qual é a mais-valia para as empresas?

T. V. – Chegamos a uma altura na nossa vida em que nos apercebemos que dar é melhor do que receber e acho que há grandes pessoas nos negócios que já estão a perceber isso. Também temos muitos jovens que estão a começar a ter sucesso lá fora e estão a abrir-se para serem *mentors*. Não precisamos de ser velhinhos para dar *mentorship*. Conheço pessoas com 25 anos que já podem dar bom *mentoring*, porque já fizeram alguma coisa e sabem qual é o caminho para ajudar alguém a ter sucesso. Acho que o *mentoring*, os *business angels* vão melhorar muito aqui em Portugal. Acho que

é um bom caminho. Pessoalmente, gosto de poder dar de volta e o que me faz mais contente é ver alguém a começar a ter sucesso. O que eu peço de volta é que não se esqueçam de abrir portas para outros, porque Portugal é um mercado difícil. Em distribuição temos grandes canais, mas já são tão eficientes que já não ajudam os pequenos. Acho que essas empresas grandes vão ter de começar a perceber que têm de ajudar startups e isso vai ser interessante. E essas próprias empresas terem pessoas que podem ser mentores para empresas pequenas. Isto é um ecossistema que está a ser criado, com boas incubadoras e aceleradoras e com portugueses que querem sucesso e não estão com inveja nem tentam bloquear. Na Web Summit vi muito mais pessoas com essa postura do que com a de estarem fechados e não quererem ajudar. Parece que estamos no caminho certo, vai ser um ecossistema forte.

PME Mag. – Dá muita atenção à sua família. Como concilia os compromissos familiares com os profissionais?

T. V. – Nunca é perfeito. A minha família acha que eu deveria estar mais tempo com eles. Eu às vezes acho que também podia ter mais tempo com as empresas onde estou a investir. É sempre uma guerra. A verdade é que quando estamos com uns ou com outros temos de ter tempo de qualidade. Estar mais desligados, ter comunicação. É isso que eu tento. Os fins de semana são da família, mas não é perfeito. A minha ideia é daqui a um ano relaxar um bocadinho mais. Já começamos a perceber quais as startups que vão ficar e quais não vão. Às vezes também levo a minha família a viajar, os meus filhos aprendem um bocado, já foram a várias reuniões comigo e põem gravata e tudo, mas é difícil. O que ajuda é que eu tenho uma boa equipa. Às vezes não precisam de mim e quando as empresas já não são tão startups começam a precisar menos do Tim. Agora também já não faço emails, só trabalho através do WhatsApp, SMS ou telefone, as pessoas têm de me ligar ou enviar SMS e assim gastam menos do meu tempo, porque dantes era um email por tudo. Agora têm de pensar bem antes de me enviarem um pedido. E isso ajuda-me muito. Emails

é tão fácil e eu tinha de responder quando estava com a família. Agora com um telefonema, 2, 3 minutos, é muito mais fácil. Tenho a minha assistente, que me ajuda muito, mas não sou daquelas pessoas que tem tudo certo. Sei o que tenho a fazer durante o mês, mas há muita coisa que entra lá no meio, porque eu não consigo dizer não facilmente, então entra sempre mais uma reunião ou alguma coisa que não estava lá, mas eu também não gosto de ser organizado. Tenho um bocado de África em mim e vou deixar dessa maneira.

“Tenho um bocado de África em mim e vou deixar dessa maneira”

PME Mag. – O que faz do ponto de vista mental e físico para se focar?

T. V. – Em termos físicos devia fazer muito mais [risos]. Estou constantemente a dizer que tenho de perder dez quilos, mas em Portugal não é fácil e há sempre uma

desculpa. Aí vou mudar, porque tenho de fazer um pouco mais, antes fazia muito [exercício] e agora faço pouco e como muito. Em termos mentais, sou cristão, vou à igreja ao domingo e isso dá-me para pensar e estar focado e muitas vezes penso lá em coisas que me fazem mais forte mentalmente. Não faço muita meditação, porque começo a pensar em mais coisas para fazer e isso não é ideal. Mas tenho aquele tempo durante a semana em que consigo focar-me e depois tenho valores em que acredito, tento viver por eles, ser um exemplo, vejo os meus filhos e tento com que eles vejam como sou e isso ajuda-me a ter uma mente forte. Gosto muito de delegar e de deixar as pessoas crescer à minha volta. O pior que posso fazer é ter pessoas que não estão a crescer mais à minha volta, fico eu mais irritado do que eles! Gosto de trazer valor, mas gosto que cresçam e andem para a frente com isso. Não faço nada de especial, quero é começar a andar mais de bicicleta, porque dá para pensar mais.



Além do BraveGeneration, Tim Vieira investe em diferentes áreas de negócio



Tim Vieira nasceu na África do Sul

Tim Vieira

Tim Vieira nasceu a 18 de julho de 1975 em Joanesburgo, na África do Sul, filho de pais portugueses. Frequentou a Universidade da África do Sul (UNISA), onde estudou dois anos em Gestão /Administração de Empresas, mas só mais tarde terminou o curso, já na Chicago BOOTH School, em Londres. Em 1993 abriu o seu primeiro negócio, uma cervejaria, na África do Sul.

Em 2001, mudou-se para Angola, onde começou a investir. Atualmente, possui juntamente com o seu sócio, Nuno Tragedo, um dos mais relevantes grupos de Media – a Special Edition Holding –, que emprega mais de 500 colaboradores e que detém algumas das principais agências de publicidade, eventos, ativações de marca e planeamento de meios (TBWA/Angola, Original Brands, Multileme, Onmedia). Além disso, tem ainda empresas de media em Moçambique e no Gana.

Atualmente, em Portugal, é também CEO da BraveGeneration, tendo investimentos em diversas áreas com o sócio Rafael Nacif.

É sócio em empresas focadas na produção de framboesas e mirtilos (Green Meridian), distribuição de Sci-Mx, produtos nutricionais (RefreshJump, S.A.), fornecimento de WiFi gratuito em áreas públicas (On-Fi), distribuição de energia (Luzboa), serviços de motoristas (DrivU), entre outras atividades.



PME Magazine
Portugal, Mundo, Empresas

JANEIRO 2017 | TRIMESTRAL | EDIÇÃO Nº 3
DIRETORA: VÍTORIA MARQUES

TIM VIEIRA

APRENDER A DAR MAIS DO QUE A RECEBER

LISPOLIS

25 ANOS DO POLO TECNOLÓGICO DE LISBOA

SAPHEVY

TECNOLOGIA PORTUGUESA VENCE NA AMÉRICA LATINA

ELETRÓSTIMULAÇÃO

O FUTURO DO FITNESS

PME *Magazine*
Portugal.Mundo.EMPRESAS

| A REVISTA DAS PME PORTUGUESAS |

pmemagazine.sapo.pt

