

PME *Magazine*

Portugal.Mundo.EMPRESAS

JULHO 2023 • TRIMESTRAL • EDIÇÃO 29

DIRETORA: MAFALDA MARQUES
PMEMAGAZINE.SAPO.PT

pmemagazine.sapo.pt



STARTUP

O que podem as PME
aprender com elas



Em destaque

Mindset

que falta às PME Portuguesas?



O que podem as PME aprender com as startups

As cerca de doze mil *startups* que existem em Portugal, em 2021, registaram um volume de negócios agregado de 1.750 milhões de euros, empregaram cerca de 25.000 pessoas e exportaram 562 milhões de euros, segundo dados da Informa D&B divulgados a 30 de junho de 2023. Face à importância que desempenham na evolução do tecido económico nacional, importa identificar o que podem ensinar às PME. E é disso que trata esta edição, com destaque para as visões de especialistas que lidam com esta realidade. Casos como a Zomato, que cresceu a ajudar os pequenos empresários da restauração, e a Lameirinho, que criou um consórcio na área têxtil. Demos um salto à Lanzadera, a aceleradora de empresas em Valência que incubou 15 *startups* portuguesas. A Coverflex explica-nos o sistema de compensação das *startups* e a Trigr mostra como o impacto social faz a diferença no negócio. A Associação 351 defende o associativismo nas *startup* e o Fábio Jesuino apela aos Nómadas Digitais Rurais.

A Rita Pablo, da agência de Marketing e Comunicação Media em Movimento, explica o conceito de *Employee Advocacy* e a Escola 42 demonstra como um novo modelo de ensino pode ajudar a mudar a mentalidade nas PME e próximas gerações. Como escapadinha, sugerimos um retiro na Herdade de São Lourenço do Barrocal.

Boas leituras e bons negócios!



Texto:
Mafalda Marques
Diretora

ColorADD na PME Magazine

A PME Magazine conta com 15 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.



DIRETORA: Mafalda Marques • **EDITOR:** João Carreira • **REDAÇÃO:** Filipa Ribeiro, Joana Mendes • **ONLINE:** Djeisibel Soares • **VÍDEO E FOTOGRAFIA:** Nicolás Armoa, NortFilmes e João Filipe Aguiar • **DESIGN GRÁFICO:** José Gregório Luís • **DIGITAL MANAGER:** Gonçalo Figueira • **COLABORARAM NESTA EDIÇÃO:** Diogo Araújo, André da Silva Paulos, Inês Odila, Cíntia Costa, Fábio Jesuino, Tiago Mota, Rita Pablo, Gustavo Barreto • **ESTATUTO EDITORIAL** (leia na íntegra em pmemagazine.sapo.pt) • **DIREÇÃO COMERCIAL:** Daniel Marques • **EMAIL:** publicidade@pmemagazine.com • **PROPRIEDADE:** Massive Media Lda. • **NIPC:** 510 676 855 • **MORADA DA SEDE DA ENTIDADE PROPRIETÁRIA:** Rua da Meia Laranja, 14, 2660-532 Loures • **MORADA DO EDITOR:** Avenida República da Bulgária, lt 15 - 2º A e B, 1950-375 Marvila, Lisboa • **REDAÇÃO:** Avenida República da Bulgária, lt 15 - 2º A e B, 1950-375 Marvila - Lisboa • **TELEFONE:** 218 471 310 • **EMAIL:** info@pmemagazine.com • **N.º DE REGISTO NA ERC:** 126819 • **EDIÇÃO N.º:** 29 • **DEPÓSITO LEGAL N.º:** 427738/17 • **ISSN:** 2184-0903 • **TIRAGEM:** 1000 exemplares • **IMPRESSÃO:** Sprint - Zona Industrial Segulim, Rua José Pereira, Lote 3º, 1685-635 Famões, Odivelas • **DISTRIBUIÇÃO:** por assinatura anual • **PERIODICIDADE:** Trimestral



MINDSET

que falta às PME Portuguesas?

O tecido empresarial português é composto por 99,9% PME e apenas 1% por grandes empresas.

Segundo dados do IAPMEI, o tecido empresarial português é composto por 99,9% PME e apenas 1% por grandes empresas. Destes 99,9%, as médias representam 0,5% e as pequenas 3,3%, sendo que 96% correspondem a microempresas, a maioria do tecido empresarial português.

Segundo os resultados do Barómetro PME este ano, os microempresários desconhecem ferramentas de avaliação e gestão de risco, não pensam em internacionalizar e não avaliam o impacto da sustentabilidade no seu negócio. Simplesmente, porque estão a gerir o dia a dia. Consultámos quatro especialistas reconhecidos em empreendedorismo para nos ajudar a entender o *mindset* do pequeno empresário e o que falta às PME para mudar esta mentalidade. ►



Texto:
João Carreira
Editor

Fotografia:
D. R.



“Não podemos dizer que temos um tecido empresarial competitivo, antes pelo contrário, falta-nos capacidade competitiva porque somos demasiado pequenos, o nosso mercado é pequeno e a nossa visão é pequena”

Sandra Isabel Correia,
mentora e empreendedora



Sandra Isabel Correia, mentora e empreendedora

“Não podemos dizer que temos um tecido empresarial competitivo, antes pelo contrário, falta-nos capacidade competitiva porque somos demasiado pequenos, o nosso mercado é pequeno e a nossa visão é pequena”, afirma Sandra Isabel Correia, mentora de empreendedores.

“O nosso tecido empresarial português tem pouca visão, somos pouco ambiciosos e não gostamos de trabalhar em comunidade. Estes fatores contribuem para a realidade económica em que vivemos. Basta olhar para a enorme percentagem de microempresas existentes no nosso país. É necessário mudar o nosso *mindset* e a forma como queremos posicionar-nos no mercado interno e externo. É isso que faz falta às PME portuguesas. Nós temos uma cultura empresarial assente nos empresários e não nos empreendedores. O empreendedorismo português é pouco representativo, mas é tudo uma questão de *mindset*”, explica.

“Os empresários de hoje foram os empreendedores de ontem, porque para criarmos um negócio, seja uma startup, uma microempresa, temos de empreender, tudo começa por uma ideia, uma visão e sua concretização. O que acontece a seguir ao empreendedorismo é que o empreendedor transforma-se em empresário e esquece a sua génese original e o que o fez criar o negócio. Acomoda-se nesta posição de empresário e não arrisca, não desafia o seu negócio e não cria as ligações necessárias com outros empresários para juntos serem mais fortes. De uma forma geral, trabalham isoladamente e com medo de que a concorrência ganhe o seu mercado, em vez de se aliarem, criarem parcerias e evoluírem em conjunto. Exatamente por isto o nosso tecido empresarial não evolui. Estagna e morre”, sublinha Sandra Isabel Correia. ▶



Orientações para mudar o nosso *mindset* empresarial:

- Nunca deixarmos de ser empreendedores.
- Cultivar a ambição e a visão.
- Inovar constantemente.
- Criar parcerias com outras PME.
- Assumir-se como líder, visionário, mas compreender que outros líderes podem ser importantes para a evolução do negócio.
- Não chamar a si todas as responsabilidades, mas criar uma equipa ou parcerias que permitam que se foque na visão, estratégia e nos mercados sempre com uma atuação do Macro para o Micro e não do Micro para o Macro.
- Aceitar que trabalha em equipa e que são todos iguais com a liberdade de cada um na sua área profissional.

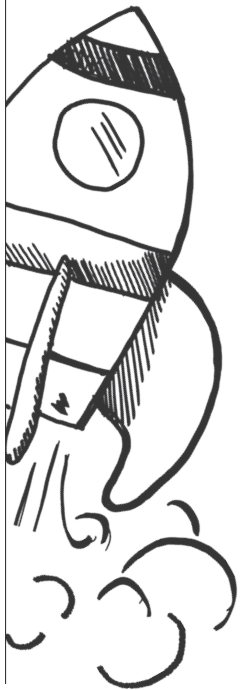


“

Uma PME tem de estar fora da sua zona de conforto para boas coisas acontecerem

Tim Vieira,
empresário

”



Tim Vieira, empresário e investidor

“O nosso tecido empresarial só irá mudar quando a percentagem de microempresas diminuir e as pequenas e médias aumentarem, mas para isso acontecer, é fundamental mudarmos a nossa cultura de empresa e o nosso *mindset*. Só assim podemos ser competitivos e ganhar posicionamento no mercado.”

De acordo com o empresário Tim Vieira, as PME podem colocar três coisas que as startups fazem no seu *mindset*. **A saber: nunca estar confortável.** Uma *startup* não está confortável, porque tem de estar a agir para encontrar o mercado, para crescer, para começar a ter sucesso.

“Acho que as PME, logo que conseguem um contrato e começam a atingir o *break-even* ficam mais confortáveis e não podem. Uma PME tem de estar fora da sua zona de conforto para boas coisas acontecerem”, sublinha.

A segunda coisa é **vender a visão** que a PME tem de uma forma constante, de modo a atrair empregados com talento e para manter clientes e parceiros que tenham, pois tudo isso é importante para mostrar que a visão ainda está fresca e vale a pena acreditar que a PME vai ter um crescimento agressivo. O último ponto é “**network, network, network**. É estar a mandar mensagens, *emails*, constantemente, trabalhar nas redes sociais, porque nunca se sabe de onde vem o próximo cliente e é isto que as *startups* fazem: olham para o resto do mundo, pensam globalmente, pensam naquela bala mágica que pode vir, a ‘*silver bullet*’, e as PME também têm que acreditar em fazer *networking* para boas coisas acontecerem.

Já a *business angel*, Isabel Neves, acredita que há quase duas décadas que a economia portuguesa cresce muito lentamente e que Portugal tem de sair deste ciclo, tem que crescer. “Só assim é que conseguimos que a economia portuguesa dê o salto e esse crescimento tem ▶



Isabel Neves, presidente do clube de *business angels* Lisboa

“

As PME precisam das *startups* para inovarem, para conseguirem a tal inovação tecnológica e as *startups* precisam das PME para conseguirem cada vez mais clientes, tração, vendas

Isabel Neves,
business angel

”



muito a ver com as nossas exportações e com a nossa capacidade de produção”, explica. Isabel Neves considera que Portugal tem um problema de escala, devido ao tecido empresarial constituído por mais de 98% de PME, entre elas muitas “nano PME”: “Temos muitas pequenas empresas, com pouca escala que depois tenham capacidade de potenciar o crescimento delas e o salto que elas precisam de ter para que a economia nacional tenha uma maior expressão e uma maior capacidade de ir à procura de novos mercados.”

Uma das principais necessidades que as empresas portuguesas têm para ter mais valor acrescentado, para conseguir produzir mais, para conseguir, inclusivamente, não só escalar mercados, mas, também, ter mais valor acrescentado que as diferencie e consiga pagar melhores salários é, exatamente, a capacidade de inovação, revela a empresária. “As empresas são muito pequeninas, com equipas reduzidas. Por conseguinte, têm uma capacidade de financiamento muito reduzida e, portanto, internamente, têm muita dificuldade em apostar sobretudo em I&D, investigação e desenvolvimento, para conseguirem novos processos, produtos, designs, valor acrescentado que lhes permita dar o salto. É exatamente aí que acho que as PME mais consistentes têm que olhar para as *startups* porque são estas que trazem disrupção, inovação, com equipas capazes para trabalhar em fatores disruptivos e trazer cada vez mais inovação. As PME têm que aprender com as *corporate ventures*, não podem perder do radar as *startups* que dentro das suas áreas lhes podem trazer inovação, seja ela de produto, de fatores de produção, de mecanização e é a forma que as PME têm de conseguir ir buscar inovação fora porque não têm capacidade de desenvolver, não têm capacidade técnica, nem têm os técnicos, nem os meios que lhes permitam fazer via internamente, portanto, no fundo, é procurar o *outsourcing* dessa inovação exatamente nas *startups*”, sublinha.

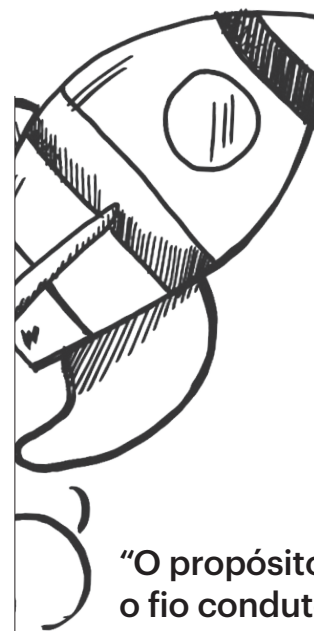
Por sua vez, as startups só têm a ganhar com isto, porque para crescerem têm que começar a ter tração, angariar clientes, ter vendas que lhes permita ser auto sustentáveis e ir buscar financiamento e investimento.

“Portanto, as PME precisam das startups para inovarem, para conseguirem a tal inovação tecnológica e as startups precisam das PME para conseguirem cada vez mais clientes, tração, vendas e, inclusivamente, fazerem o *upgrade* dos produtos que desenvolvem.

As PME que conseguirem olhar e ter sempre nos radar as *startups* que lhes possam trazer aquela inovação que não conseguem produzir internamente só têm a ganhar com isso. É a forma que nós possamos conseguir ganhar, efetivamente, outra escala nas nossas PME, que elas possam dar o salto qualitativo e quantitativo que tanto precisam para persistir, quer no mercado interno, quer na possibilidade de conseguir almejar novos mercados e conseguir chegar cada vez mais longe, aumentando as suas vendas, aumentando as exportações do país e dar esse crescimento, esse ‘up’ que nós precisamos para a economia portuguesa”, finaliza. O CEO da Raize, José Maria Rego, tem uma perspetiva com quatro pontos que considera fulcrais para as PME aprenderem com as *startups*: Foco na escalabilidade, internacionalização, proximidade com investidores de capital e foco no propósito.



José Maria Rego, cofundador da Raize



“O propósito é cada vez mais o fio condutor das organizações”

José Maria Rego,
cofundador da Raize

Para José Maria Rego, é crucial dedicar recursos ao desenvolvimento de serviços, produtos e processos que têm potencial de escala, ao mesmo tempo que é muito importante “pensar global” assim que a empresa nasce, pois “a abertura a mercados internacionais expande significativamente o mercado potencial das empresas, e confere-lhes mais valorização”.

No que toca ao investimento, de acordo com o empresário, é importante que as PME possam “abrir o ecossistema de *governance*, partilhando capital, decisões, retornos, mas também responsabilidades, sendo que isto pode ter um efeito dinamizador da atividade das organizações”.

Por último, e esta premissa conflui com os restantes entrevistados, é necessário ter foco no propósito, na medida em que “é cada vez mais o fio condutor das organizações, fundamental para ajudar as lideranças a dinamizar e motivar as equipas, contratar e reter os melhores profissionais e promover um espírito empreendedor orientado para a inovação contínua”. ●

FIQUE POR DENTRO
DE TODOS OS **NEGÓCIOS**
EM **2023!**



ASSINE EM:
pmemagazine.sapo.pt/assinatura



pmemagazine.sapo.pt