

EMPREENDEDORISMO E APOIO A STARTUPS



APOIOS:



FIDELIDADE
SEGUROS DESDE 1808



NOVA Executive
Education
NOVA SCHOOL OF
BUSINESS & ECONOMICS



ESPECIAL

EMPREENDEDORISMO E APOIO A STARTUPS

ENQUADRAMENTO

IDEIAS INOVADORAS



O MERCADO PORTUGUÊS CONSTITUI UMA OPORTUNIDADE PARA OS EMPREENDEDORES

A

empreendedorismo em Portugal tem ganho destaque nos últimos anos, com um ambiente cada vez mais favorável para startups e criação de novos negócios. Em Portugal, tanto o Governo como empresas têm programas de apoio específicos, como incubadoras, aceleradoras e fundos de investimento, que ajudam a fornecer recursos, mentoria e financiamento para empreendedores em diferentes estágios de desenvolvimento de negócios. A Startup Portugal anunciou recentemente o lançamento do programa “Start Now, Cry Later”, uma iniciativa que visa envol-

ver as universidades portuguesas na comunidade empreendedora. Este programa, que abrangerá instituições de ensino superior de Norte a Sul do País, pretende proporcionar uma oportunidade única para estudantes e membros da comunidade interessados em desenvolver ideias inovadoras.

Com o objectivo de democratizar o acesso ao empreendedorismo, a Startup Portugal pretende inspirar e capacitar os futuros empreendedores através de Masterclasses conduzidas por influentes figuras

do empreendedorismo local, incluindo fundadores de startups, investidores, representantes de incubadoras locais e especialistas da área.

«Acreditamos que o empreendedorismo é fundamental para impulsionar o crescimento económico e a inovação em Portugal», refere Pedro Sacramento, Head of Projects & Operations da Startup Portugal. «Com o programa “Start Now, Cry Later”, estamos empenhados em proporcionar as ferramentas e o conhecimento necessários para que estes jovens possam participar da comunidade empreendedora – seja através da criação de novos negócios, seja através da sua integração nas organizações que compõem o ecossistema, como talento que o vai impulsionar».

Num artigo de Philip Budden e Fiona Murray para a MIT Sloan Management Review, os autores escrevem que novos ecossistemas de inovação estão a emergir globalmente, fora de pólos bem conhecidos. Embora frequentemente menores ou mais especializados do que, digamos, Silicon Valley, estes pólos de actividade estão a expandir as oportunidades regionais de envolvimento empresarial em novos locais. Entretanto, as interações digitais permitem uma participação mais ampla para além das fronteiras geográficas. Para atingirem os seus objectivos de inovação, as empresas precisam de adoptar uma abordagem sistemática para identificar e assegurar a vantagem competitiva de trabalharem com estas comunidades de inovação. ●



**1 ANO
ASSINATURA**

4 EDIÇÕES*

€9,30

**2 ANOS
ASSINATURA**

8 EDIÇÕES*

€16,60



NÃO ARRISQUE, APROVEITE E ASSINE.

RECEBA A SUA ASSINATURA EM CASA OU NO ESCRITÓRIO!

Para mais informações ligue 210 123 400 ou email assinaturas@multipublicacoes.pt
Assine já em: <https://assinaturas.multipublicacoes.pt/>

VALORES
VÁLIDOS PARA
CONTINENTE
E ILHAS



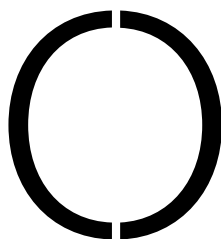
ESPECIAL

EMPREENDEDORISMO E APOIO A STARTUPS

DELTA CAFÉS

MODELO DE INOVAÇÃO

A INOVAÇÃO FAZ PARTE INTRÍNSECA DA CULTURA DA DELTA, E NESSE SENTIDO PROMOVEM QUER INTERNAMENTE, QUER EXTERNAMENTE, UMA EXPOSIÇÃO AO EMPREENDEDORISMO



ecossistema de startups nacional tem tido uma evolução exponencial nos últimos anos. Em entrevista à Executive Digest, Pedro Sá, director da Delta Ventures, explica como a empresa desafia empreendedores nacionais e internacionais a contribuir com ideias para o seu modelo de negócio

A Delta surge de uma mentalidade empreendedora. O fundador, Rui Nabeiro, é um exemplo claro de um empreendedor que com a sua visão, humildade e resiliência, construiu uma empresa líder em Portugal, não só em termos de volume de negócios, mas também em inovação e sustentabilidade. «Acreditamos que com a manutenção desta cultura de empreendedorismo, iremos honrar este legado e, acima de tudo, continuar a elevar a Delta a novos patamares», diz Pedro Sá.

O empreendedor procura tipicamente identificar oportunidades de negócio, resolver problemas ou dores que existam nos mercados. É alguém que cria a partir do desconforto, e por esse motivo é essencial para a mudança e a inovação. «A inovação faz parte intrínseca da cultura da Delta, e nesse sentido promovemos quer internamente, quer externamente, uma exposição ao empreendedorismo. Internamente, organizamos anualmente o MIND – Modelo de Inovação da Delta, em que equipas multidisciplinares de colaboradores da Delta se organizam à volta do



» Disruption, vem dinamizar a exposição da organização ao empreendedorismo externo



MIND

O MIND - MODELO DE INOVAÇÃO DA DELTA, EM QUE EQUIPAS MULTIDISCIPLINARES DE COLABORADORES DA DELTA SE ORGANIZAM À VOLTA DO DESENVOLVIMENTO DE IDEIAS DE NEGÓCIO, E INTERPRETAM O PAPEL DE FUNDADORES DE UMA STARTUP



» Pedro Sá, director da Delta Ventures

OS EMPREENDEDORES TÊM UMA ENORME REDE QUE APOIA E ESTIMULA PROJECTOS. DESDE EMPRESAS COMO A DELTA COM OS SEUS DIVERSOS PROGRAMAS DE ACELERAÇÃO, ÀS VENTURE CAPITAL PURAS COM OS SEUS PROGRAMAS DE INVESTIMENTO

desenvolvimento de ideias de negócio, e interpretam o papel de fundadores de uma startup. Todas estas ideias também são originadas através dos nossos colaboradores, o que torna todo este pro-

cesso muito inclusivo e com grande envolvimento e compromisso», acrescenta o director da Delta Ventures.

Nesse sentido, o programa Disruption vem dinamizar a exposição da organização ao empreendedorismo externo. «Acreditamos que apesar de todos os estímulos internos à inovação, existe um conjunto de produtos, serviços e inclusive de mindsets que são completamente externos à nossa organização, mas que podem ser aproveitados e ajudar a construir valor. Ter um programa como o Disruption obrigamos a olhar para novas categorias



» **Nãm**, empresa que produz cogumelos orgânicos usando um processo de economia circular. O processo reaproveita as borras de café, que integram o substrato utilizado na produção dos cogumelos



de produtos, novos serviços, novas formas de olhar para as necessidades dos clientes. Após três edições deste programa, o balanço é claramente positivo. Tivemos mais de 200 candidaturas na última edição, com origem em 33 países – o que demonstra o alcance e prestígio do nosso programa. E temos já mais de 10 startups aceleradas ou em aceleração. Adicionaria também uma nota, de que existe uma real espírito, da organização, de querer ajudar empreendedores a vencer. Um real “give back” à sociedade, naquilo que foi uma forma de estar, desde sempre do GN», sublinha Pedro Sá.

No universo de startups com as quais se relacionam, o responsável destaca as startups em que já têm investimento directo: a Nãm, uma empresa que produz cogumelos orgânicos usando um processo de economia circular. O processo

reaproveita as borras de café, que integram o substrato utilizado na produção dos cogumelos. Estes são

posteriormente vendidos a clientes de hotelaria e restauração, que desta forma também fazem parte do ciclo de economia circular. A Why Not, que ousou inovar e desbravar uma nova categoria – “craft sodas”: um refrigerante original com muito menos açúcar, produzido localmente e apenas com ingredientes biológicos, apto para veganos e sem glúten. Fruto de uma parceria já existente com a empresa Zonesoft, apoiam a criação da startup +Horeca, uma empresa de serviços que vai de encontro às necessidades tecnológicas e de digitalização dos clientes Horeca, seja através de soluções de software, seja ao nível dos equipamentos necessários a um funcionamento eficiente das actividades de restauração. E finalmente a Swee, uma startup que produz e comercializa



» **Why Not**, que ousou inovar e desbravar uma nova categoria – “craft sodas”: um refrigerante original com muito menos açúcar, produzido localmente e apenas com ingredientes biológicos, apto para veganos e sem glúten



DISRUPTION

APÓS TRÊS EDIÇÕES DESTE PROGRAMA, O BALANÇO É CLARAMENTE POSITIVO. TIVEMOS MAIS DE 200 CANDIDATURAS NA ÚLTIMA EDIÇÃO, COM ORIGEM EM 33 PAÍSES - O QUE DEMONSTRA O ALCANCE E PRESTÍGIO DO NOSSO PROGRAMA



» **Horeca**, empresa de serviços que vai de encontro às necessidades tecnológicas e de digitalização dos clientes Horeca, seja através de soluções de software, seja ao nível dos equipamentos necessários a um funcionamento eficiente das actividades de restauração



gelados vegan, com menos 90% de açúcares, mas que consegue oferecer uma experiência indulgente. Ou seja, resumidamente conseguiram um prazer sem culpa. É também neste domínio de food-tech que a Delta está interessada em continuar a investir. O futuro também parece promissor na relação com outras startups com quem estão a iniciar uma parceria.

«As startups respondem, assim como as grandes empresas, a necessidades do mercado. A diferença é que as startups muitas vezes conseguem identificar essas necessidades de forma muito mais rápida, e também conseguem testar inovações de um modo ágil e sem grandes custos. Daí estarmos a observar o elevado número de startups com preocupações de sustentabilidade e de alimentação saudável, para além das habituais startups tecnológicas. Estão a traduzir em negócios aquilo que as



» **Swee**, uma startup que produz e comercializa gelados vegan, com menos 90% de açúcares, mas que consegue oferecer uma experiência indulgente

novas gerações estão a exigir às empresas», diz Pedro Sá.

ECOSSISTEMA

O princípio da verdade e da transparência é agora a base para a construção de uma relação de confiança com os clientes, especialmente nas gerações mais recentes. Em termos de sustentabilidade, nas suas várias vertentes – am-

biental, social, empresarial e económica – as pessoas estão cada vez mais atentas aos impactos das suas acções e das empresas. O que tem também um forte impacto em termos da oferta ao nível da alimentação – pois cada vez mais as pessoas se preocupam com os ingredientes, as tabelas nutricionais, a pegada de carbono, e em geral em práticas dietéticas mais saudáveis e sustentáveis. «Em 2024 prevemos completar seis a 10 pilotos com startups que já estamos a acompanhar, algumas desde o ano passado. Em virtude do resultado desses pilotos, poderá haver oportunidade para fazer alguns investimentos adicionais», destaca o director da Delta Ventures.

Sobre o empreendedorismo português, Pedro Sá considera: «O ecossistema de startups nacional tem tido uma evolução exponencial nos últimos anos. Os empreendedores têm agora uma enorme rede que, mais do que nunca, apoia e estimula os projectos. Desde empresas como a Delta com os seus diversos programas de aceleração, às Venture Capital puras com os seus programas de investimento, passando pelas universidades, gestoras de talento e incubadoras. Tudo isto suportado por diversos programas de incentivo nacionais e europeus. Portugal e as suas principais cidades têm sabido aproveitar os seus melhores recursos para atrair empreendedores de todo o mundo, o que acaba por fomentar também o empreendedorismo português», conclui Pedro Sá. ●



ESPECIAL

EMPREENDEDORISMO E APOIO A STARTUPS

FIDELIDADE

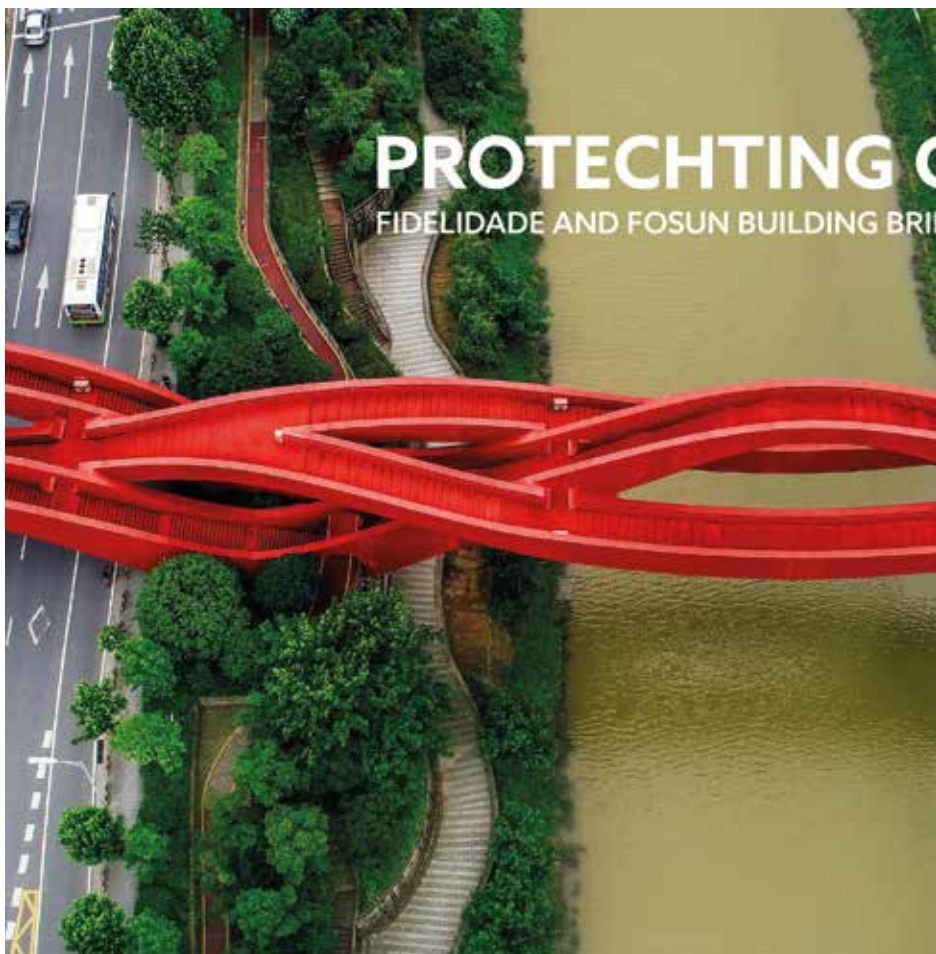
PAPEL CRUCIAL NO ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO

O GRUPO FIDELIDADE MANTÉM-SE NA VANGUARDA DAS NOVAS TENDÊNCIAS, INOVAÇÃO E SOLUÇÕES, COMO TAMBÉM COLABORA ACTIVAMENTE NO DESENVOLVIMENTO DE NOVAS PROPOSTAS DE VALOR QUE POSSAM BENEFICIAR OS CLIENTES E A SOCIEDADE

Empenhados em continuar a liderar a transformação do sector, desenvolvendo soluções inovadoras que respondam às necessidades em constante evolução, Daniel Riscado, head of Centre for Transformation da Fidelidade, explica nesta entrevista a importância do empreendedorismo para o Grupo Fidelidade.

A empresa partilha a visão de que o empreendedorismo é essencial na construção das sociedades do futuro. Qual a importância de reforçarem o vosso posicionamento como agente de inovação próximo das startups?

Na Fidelidade, acreditamos que a colaboração com startups é um dos pilares mais relevantes da inovação. Por isso mesmo, nos últimos anos temos vindo a reforçar o nosso posicionamento junto dos empreendedores e a apostar em parcerias com várias entidades-chave do ecossistema, sejam associações (e.g. Unicorn Factory, Fintech House, etc.), venture capitals (e.g. Shilling, Big Start Ventures, Mundi Ventures, etc.), aceleradoras (e.g. Fábrica de Startups, Beta-i) ou universidades (e.g. Nova SBE, Instituto Superior Técnico, Católica Medical School, etc.). Estas parcerias adoptam formatos distintos, mas sempre assentes em algo concreto e pragmático, a título de exemplo com VCs é ter acesso a novos modelos de negócio, talento e soluções que possam





VALOR

O PROGRAMA PROTECHTING DESEMPENHA UM PAPEL CRUCIAL NO ECOSISTEMA INOVADOR E TRAZ UM GRANDE VALOR PARA AS VÁRIAS EMPRESAS DO GRUPO, DADO QUE É DESENVOLVIDO NÃO SÓ PELA FIDELIDADE, COMO TAMBÉM PELO HOSPITAL DA LUZ LEARNING HEALTH E PELA FOSUN

FIDELIDADE
SEGUROS DESDE 1808

NAS ÁREAS DE INSURTECH E HEALTHTECH, AS SOLUÇÕES MAIS PROCURADAS SÃO AQUELAS QUE OFERECEM UMA ABORDAGEM INOVADORA AOS DESAFIOS ENFRENTADOS PELO SECTOR DOS SEGUROS E DA SAÚDE

servir também o negócio do Grupo, seja na perspectiva core business ou beyond insurance, no caso de universidades, alavancar a possibilidade de fazer research no domínio estratégico para o Grupo e/ou testar novas abordagens a adoptar no mercado. O nosso foco é garantir que o Grupo Fidelidade se mantém na vanguarda das novas tendências, inovação e soluções, e que colabora activamente no desenvolvimento de novas propostas de valor que possam beneficiar os nossos clientes e a sociedade em geral, contribuindo de forma relevante para a evolução das startups e dos empreendedores.

Nesse sentido, qual a importância do Programa Protechting no ecossistema inovador da empresa?

O Programa Protechting desempenha um papel crucial no nosso ecossistema inovador e traz um

grande valor para as várias empresas do Grupo, dado que é desenvolvido não só pela Fidelidade, como também pelo Hospital da Luz Learning Health e pela Fosun. O Protechting tem-nos permitido trabalhar de forma cada vez mais alinhada e concertada em termos das principais prioridades do Grupo, quer ao nível de desafios, quer a nível de novas oportunidades. O Protechting acaba por ser um programa que nos apoia na priorização de acções por área e linha de negócio e posteriormente nos ajuda encontrar soluções concretas no mercado, em particular via startups. Tem ainda permitido neste percurso apoiar startups promissoras nas áreas de Insurtech e Healthtech. Nos últimos anos temos também procurado trabalhar com startups tecnológicas e alinhadas com os nossos principais compromissos



» Daniel Riscado, head of Centre for Transformation da Fidelidade



como a sustentabilidade pensada e abordada de forma holística.

O Protechting já contribuiu para o desenvolvimento de mais de 40 projectos-piloto e vários acordos comerciais. Que balanço fazem até ao momento?

O balanço do Protechting é muito positivo. Ao longo das seis edições, recebemos cerca de 1000 candidaturas de startups, com origem em mais de 60 países. Este programa de inovação já contribuiu para o desenvolvimento de mais de 40 projectos-piloto entre as nossas áreas e as startups seleccionadas. Estes resultados não só demonstram o sucesso do programa, mas também a sua relevância no apoio ao crescimento e à inovação no seio do nosso ecossistema. Além do financiamento para a realização dos pilotos, as startups que participam no Protechting (i) recebem formação ao longo de várias sessões focadas em desenvolvimento do negócio; (ii) têm grande visibilidade nos vários eventos onde participam, como o Web Summit; (iii) podem receber investimento dos nossos parceiros de VC (o que também já ocorreu e o expectável é que continue a ocorrer).

Focando-se sobretudo nas áreas de Insurtech e Healthtech, quais as soluções mais procuradas?

Nas áreas de Insurtech e Healthtech, as soluções mais procuradas são aquelas que oferecem uma abordagem inovadora aos desafios enfrentados pelo sector dos seguros e da saúde. Desde soluções de gestão de sinistros mais eficientes,

muitas vezes relacionadas com a digitalização e automatização de processos, até plataformas de saúde digital, com foco na prevenção e no diagnóstico precoce, estamos constantemente à procura de startups que possam trazer novas ideias e soluções para o mercado.

Que casos de sucesso gostariam de destacar?

Podemos destacar vários casos de sucesso e diversas colaborações que iniciámos com startups que



**A TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL E A
INOVAÇÃO SÃO
DOIS EIXOS MUITO
RELEVANTES
(EMBORA NÃO
EXCLUSIVOS) PARA
ASSEGURAR A
CONTINUIDADE DO
NOSSO SUCESSO
A LONGO PRAZO**



BALANÇO

AO LONGO DAS SEIS EDIÇÕES, RECEBEMOS CERCA DE 1000 CANDIDATURAS DE STARTUPS, COM ORIGEM EM MAIS DE 60 PAÍSES. ESTE PROGRAMA DE INOVAÇÃO JÁ CONTRIBUIU PARA O DESENVOLVIMENTO DE MAIS DE 40 PROJECTOS-PILOTO ENTRE AS NOSSAS ÁREAS E AS STARTUPS SELECIONADAS

FIDELIDADE
SEGUROS DESDE 1808

O GRUPO FIDELIDADE ESTÁ EMPENHADO EM CONTINUAR A LIDERAR A TRANSFORMAÇÃO DO SECTOR, DESENVOLVENDO SOLUÇÕES INOVADORAS QUE RESPONDAM ÀS NECESSIDADES EM CONSTANTE EVOLUÇÃO DOS SEUS CLIENTES



NÓS, ENQUANTO SEGURADORA LÍDER DE MERCADO, ESTAMOS PRIMEIRAMENTE COMPROMETIDOS COM ENTREGAR O QUE É ESPERADO PELOS NOSSOS CLIENTES (ACTUAIS E FUTUROS) E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E A INOVAÇÃO SÃO DOIS EIXOS MUITO RELEVANTES

conhecemos no programa Protechting. A Visor.ai, a Bdeo a Tucuvi ou a Uphill são algumas dessas startups que acabam por reforçar a nossa convicção de que o apoio ao empreendedorismo e à inovação é fundamental para o nosso sucesso futuro.

O Protechting abre também a porta para o estabelecimento de parcerias estratégicas?

Sim, o Protechting tem sido muito relevante para nos ajudar a identificar soluções promissoras e a estabelecer parcerias estratégicas e acordos comerciais, envolvendo não só as startups, como também outras entidades do ecossistema empreendedor. Estamos sempre abertos a colaborações que possam potenciar a inovação e criar valor para os nossos clientes e parceiros.

Ao nível do empreendedorismo, como correu o ano de 2023 e o que perspectivam para 2024?

Embora desde 2022 o sector tenha sofrido uma quebra considerável, muito por via da dificuldade de acesso a funding, redução do número de rondas de investimento e consequente impacto nas avaliações, a verdade é que o ano de 2023 foi bastante positivo em termos de colaboração com os empreendedores, com o lançamento de várias iniciativas e programas de apoio às startups. Além do Protechting, estamos continuamente a interagir com startups ao longo de todo o ano, participámos em eventos nacionais e internacionais, criámos um programa de inovação com os colaboradores (o

XLAB), para promover uma cultura de inovação, e realizámos roadshows a outros países com ecossistemas de inovação muito fortes para conhecermos essas realidades, aprender e partilhar boas práticas com outras organizações e abrir caminho às startups (e.g. Israel, Londres, China) com quem colaboramos. Para 2024, perspectivamos um ano ainda mais promissor, com o lançamento de mais uma edição do Protechting e com novas parcerias estratégicas que nos ajudem a impulsionar ainda mais a inovação no sector dos seguros e da saúde.

Tudo isto reforça a vossa reputação como seguradora comprometida com a transformação digital e a inovação, sempre com foco no cliente?

Sem dúvida, a nossa reputação é dos nossos maiores activos, mas esta só é ambicionada e mantida equilibrando promessa e entrega. Nós, enquanto seguradora líder de mercado, estamos primeiramente comprometidos com entregar o que é esperado pelos nossos clientes (actuais e futuros) e a transformação digital e a inovação são dois eixos muito relevantes (embora não exclusivos) para assegurar a continuidade do nosso sucesso a longo prazo. Estamos empenhados em continuar a liderar a transformação do sector, desenvolvendo soluções inovadoras que respondam às necessidades em constante evolução dos nossos clientes que contribuam para a construção de um futuro mais seguro, sustentável e apelativo para todas as gerações. ●



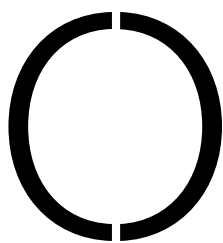
ESPECIAL

EMPREENDEDORISMO E APOIO A STARTUPS

MEO

CULTURA EMPREENDEDORA

A MISSÃO E O OBJECTIVO DA EMPRESA PASSAM POR COLOCAR A INOVAÇÃO AO SERVIÇO DOS PORTUGUESES, DAS EMPRESAS, DO PAÍS E DO MUNDO



empreendedorismo está, desde sempre, no ADN da empresa. Em 2008, revolucionaram a forma de ver televisão em Portugal com a TV Interactiva e o triple play, tendo vindo, a partir daí, a liderar toda a evolução e inovação do sector das comunicações electrónicas. «Procurando acompa-

nhar e antecipar as mudanças no mercado, muitas vezes impactado pelas alterações dos próprios hábitos de consumo dos clientes, a MEO tem vindo a incorporar soluções, produtos e serviços que visam suportar todas as necessidades de conectividade presentes e futuras. A nossa cultura empreendedora tem por objectivo colocar a inovação ao serviço dos portugueses, das empresas, do País e do mundo, numa óptica de melhoria contínua e de promoção do desenvolvimento tecnológico», explica Paulo Firmeza, director-geral da Altice Labs, em entrevista à Executive Digest.

Nesse sentido, o 5G Challenge surgiu da necessidade de evolução do IoT Challenge, um concurso promovido desde 2016 pela MEO Empresas para a apresentação e desenvolvimento de soluções inovadoras baseadas em IoT. Com a introdução de novas tecnologias no sector das comunicações electró-



nicas, o desafio passa agora por dinamizar e premiar soluções que sejam alavancadas pela rede 5G e que visem impulsionar a transformação digital das empresas e organizações. Na primeira edição do 5G Challenge, o concurso contou, na final, com 12 empresas candidatas, muitas delas startups, tendo sido três as soluções vencedoras escolhidas: AirborneRF, Neutron e Orchestra.

Em 2024 as expectativas são grandes já que o concurso apresenta novidades, nomeadamente três novas categorias (Grande Prémio de Inovação 5G, Melhor Solução Portuguesa e Prémio Sustentabilidade e Impacto Social) com um prémio no montante global de 30 mil euros.

«Temos um importante ecossistema empreendedor a trabalhar ao nosso lado, dado acreditarmos



CONCURSO

O 5G CHALLENGE SURTIU DA NECESSIDADE DE EVOLUÇÃO DO IOT CHALLENGE, UM CONCURSO PROMOVIDO DESDE 2016 PELA MEO EMPRESAS PARA A APRESENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES INOVADORAS BASEADAS EM IOT



» Numa altura em que o mundo está a evoluir de forma muito rápida, com constantes avanços tecnológicos, é fundamental mantermo-nos competitivos num mercado cada vez mais global

que a evolução e o desenvolvimento tecnológico só são possíveis através de um modelo de inovação aberta do qual fazem parte os nossos parceiros, como startups, aceleradoras e incubadoras nacionais ou projectos colaborativos de investigação, desenvolvimento e inovação. Actualmente, temos a decorrer três iniciativas direccionadas a startups e ao sector do empreendedorismo: o já falado 5G Challenge, o Altice International

Innovation Award, o prémio de inovação da Altice, dedicado à promoção e reconhecimento do empreendedorismo e do talento tecnológico e o programa Enter, Programa de Apoio ao Empreendedorismo promovido pela Altice Labs», acrescenta Paulo Firmeza.

Suportado num espaço de co-working em Lisboa, o Enter integra e complementa as iniciativas já existentes com as universidades, indústria, municípios e regiões,

STARTUPS

- **Infinite Foundry**, vencedora da 5.ª edição do IoT Challenge, cuja solução consiste em reproduzir uma réplica digital 3D da instalação industrial para monitorizar, em tempo real, o processo de produção e para simular, em ambiente digital, diversos cenários produtivos, melhorando a eficiência operacional. Foi já utilizada numa solução integrada da MEO Empresas concebida, em exclusivo, para a Novadelta, para além de noutros clientes MEO Empresas como a Efacec.
- **AirborneRF**, solução vencedora do 5G Challenge que se caracteriza por ser uma plataforma de análise de dados e serviços que permite operações de drones além da linha visual (BVLOS) com base em dados de redes móveis. Solução de computação de alto desempenho que conecta as indústrias de aviação e telecomunicações.
- **Allbesmart**, desenvolveu, em parceria com a Altice Labs, um módulo de realidade aumentada complementar da plataforma de desenho de rede “NetWin”, com base na sua aplicação “ARGIS”. Hoje os dois produtos estão integrados para endereçar um vasto mercado de operadores de infra-estruturas de rede de fibra óptica.
- **BeOn Energy**, parceira da MEO Energia, desenvolve e fabrica micro inversores inovadores para kits de painéis solares plug and play.
- **Sioslife**, em colaboração com a MEO Empresas e a Altice Labs, desenvolve tecnologia personalizada para melhorar a qualidade de vida da pessoa idosa (comunicação, desenvolvimento físico e intelectual, gestão de actividades) e complementar a actividade dos profissionais cuidadores.
- **ExpressTec**, vencedora da categoria Startup da edição de 2023 do Altice International Innovation Award, disponibiliza tecnologia que permite obter um conhecimento abrangente do perfil genético de um indivíduo, permitindo que os prestadores de cuidados de saúde tomem decisões informadas sobre opções de tratamento personalizadas.

O DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS SURGE COMO ALAVANCA DE CRESCIMENTO E ENRAIZAMENTO NACIONAL, CONTRIBUINDO PARA O DESENVOLVIMENTO DA SOCIEDADE E PARA A DEMOCRATIZAÇÃO DO ACESSO A TECNOLOGIA



INVESTIMENTO

A Altice Labs e a MEO, não tendo uma estratégia de investimento sistemático em startups (no estilo Corporate Venture Capital), investem anualmente, directa e indirectamente, nas várias vertentes de empreendedorismo, 200 mil a 300 mil euros divididos pelos prémios AIIA e 5G Challenge, a sua equipa própria de empreendedorismo e o apoio directo às principais Incubadoras e Aceleradoras. Estes investimentos são divididos entre a Altice Labs e a MEO, conforme o seu âmbito. Mais especificamente, a Altice Labs recorre regularmente ao envolvimento de startups em projectos piloto de tecnologia que podem resultar em produtos co-criados para endereçar determinados mercados em parceria.



» Paulo Firmeza, director-geral da Altice Labs

nológicos, é fundamental mantermo-nos competitivos num mercado cada vez mais global. Para isso, queremos continuar a levar a tecnologia e a inovação a lugares nunca alcançados, assumindo-nos como parceiros de excelência no caminho da transformação digital. Um ecossistema empreendedor e de inovação faz-se a partir do cruzamento de áreas e saberes, sendo desta inovação aberta que captamos novas soluções e até novos modelos de negócio que enriquecem a oferta das marcas da Altice», sublinha o director-geral da Altice Labs.

Deste modo, continua o responsável, a capacidade de inovação tecnológica, aliada ao empreendedorismo e ao talento nacional, são premissas fundamentais para a materialização, promoção e criação das condições necessárias para a construção das sociedades do futuro. O desenvolvimento de parcerias surge como alavanca de crescimento e enraizamento nacional, contribuindo para o desenvolvimento das sociedades e para a democratização do acesso a tecnologia e partilhando conhecimento e meios para dinamizar e dar futuro à sociedade. «Considero que Portugal tem uma cultura de inovação excepcional e todas as nossas marcas têm vindo a contribuir para o seu desenvolvimento e aceleração. É por isso que nos envolvemos, de forma contínua, em projectos colaborativos de investigação, desenvolvimento e inovação numa estratégia sustentada de liderança tecnológica», conclui Paulo Firmeza. ●

com o objectivo de enriquecer o portefólio de produtos e serviços da Altice Portugal, promovendo ao mesmo tempo a aceleração e o crescimento das startups parceiras, dando-lhes acesso aos mercados e clientes do grupo Altice e/ou incorporando as suas tecnologias nos produtos Altice Labs. Todas estas iniciativas pretendem, tanto reforçar o papel da Altice enquanto grupo inovador, como distinguir, promover e apoiar o talento tecnológico através da criação de parcerias e protocolos para o desenvolvimento da inovação tecnológica nacional.

«Numa altura em que o mundo está a evoluir de forma muito rápida, com constantes avanços tec-



» Na primeira edição do 5G Challenge, o concurso contou, na final, com 12 empresas candidatas, tendo sido três as soluções vencedoras escolhidas: AirborneRF, Neutron e Orchestra

Prémios **MARKETEER 2024**

Agências de Comunicação //
Agências de Meios // Agências
de Branding e Publicidade //
Automóvel // Banca e Finanças
// Grande Distribuição // Cadeias
de Retalho // Grandes Espaços
Comerciais // Eletrónica de
Consumo // Energia // Arte, Cultura
e Entretenimento // Festivais
de Música // Grande Consumo
Alimentar – Bebidas // Grande
Consumo Alimentar – Não-bebidas
// Grande Consumo – Higiene
Pessoal // Grande Consumo –
Higiene Lar // Jogos de Sorte //
TV – Media // Rádio – Media //
Imprensa – Media // Digital – Media
// Out of Home – Media // Beleza //
Marcas de Restauração // Produtos
Farmacêuticos // Saúde // Seguros
// Telecomunicações // Turismo –
Hotelaria // Turismo – Destino
// Companhias Aéreas
// Estabelecimentos de Ensino
// Plataformas Digitais – Serviços
// Influenciador do Ano
// Corporate Brands

Vote até 5 Junho em marketeer.sapo.pt





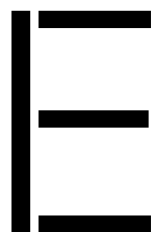
ESPECIAL

EMPREENDEDORISMO E APOIO A STARTUPS

NOVA SBE



ACELERAR A COMPETITIVIDADE DA ECONOMIA PORTUGUESA



Em entrevista à Executive Digest, Joana Belo Costa, directora executiva da Iniciativa VOICE Leadership e head of Custom Programs e Carla Figueiredo, head of Portfolio Management & Open Programs da Nova SBE, explicam qual a missão da instituição em contribuir para o crescimento e prosperidade do País.

O que motivou a criação do movimento VOICE Leadership Initiative na Nova SBE?

Joana Belo Costa (JBC): Através da investigação desenvolvida pelo professor Francisco Queirós da Nova SBE, compreendemos que existe uma correla-

A INICIATIVA VOICE LEADERSHIP TEM COMO MISSÃO CONTRIBUIR PARA O CRESCIMENTO E PROSPERIDADE DO PAÍS

ção entre o nível de escolaridade dos gestores e a produtividade das empresas. As estatísticas mostram-nos que se Portugal tivesse a distribuição de educação dos gestores dos EUA, a produtividade aumentaria 20% (Entrepreneurial human capital and firm dynamics, The Review of Economic Studies 2022).

Em paralelo, Portugal continua a registar uma das taxas de crescimento do PIB per capita mais baixas da Europa e a economia precisa de crescer quase 10 pontos percentuais (dados: PT 17%, UE 25%) para convergir com a média da União Europeia. O tecido empresarial português é maioritariamente constituído por PME centradas



OBJECTIVO

O PRINCIPAL OBJECTIVO DO VOICE LEADERSHIP É TER UM IMPACTO POSITIVO DE 2% NO PIB PORTUGUÊS ATÉ 2026, ATRAVÉS DA CAPACITAÇÃO DE GESTORES E DECISORES DE 5000 PME

em bens não transaccionáveis e com pouca capacidade de escala.

É perante este cenário que a Iniciativa VOICE Leadership surge. Enquanto escola, tendo como missão contribuir para o crescimento e prosperidade do País, entendemos que podemos apoiar no aumento da competitividade e produtividade das empresas portuguesas, através da capacitação dos seus gestores. O foco desta iniciativa recai sobre as PME, pois representam mais de 90% do tecido empresarial português e portanto onde se situa o maior potencial de crescimento e mudança.

Quais os principais objectivos da VOICE Leadership Initiative?

JBC: O principal objectivo do VOICE Leadership é ter um impacto positivo de 2% no PIB português até 2026, através da capacitação de gestores e decisores de 5000 PME, acelerando a competitividade global da economia portuguesa através de um programa nacional de formação e mentoria. Pretendemos transformar as pequenas empresas em médias empresas e as médias em grandes. Apostar na transformação de empresas de bens não transaccionáveis em empresas de bens transaccionáveis e impactar a economia portuguesa, criando valor real para o nosso país.

Como é que o VOICE Leadership se diferencia de outras iniciativas de liderança?

JBC: A iniciativa VOICE Leadership é diferenciadora porque oferece às PME um programa de formação em gestão composto por 80 ho-



» Joana Belo Costa, directora executiva do VOICE Leadership e head of Custom Programs da Nova SBE



» Carla Figueiredo, head of Portfolio Management & Open Programs da Nova SBE

ras, num formato online e presencial, no qual serão trabalhadas diferentes áreas específicas da gestão, como Crescimento e Internacionalização, Gestão Sustentável do Negócio e Transformação digital, e em complemento um programa de mentoria único em Portugal, em que as PME poderão usufruir de mais de 12 horas de mentoria por parte de um grupo de mais de 300 mentores especializados. Para além disto, esta iniciativa oferece ainda conteúdos complementares em áreas de conhecimento diversificadas de consumo fácil e rápido associados às rotinas diárias de gestão, bem como um calendário de eventos temáticos e sectoriais que pretendem dinamizar a rede de PME e as oportunidades de crescimento e sinergias.

Em suma, esta é uma iniciativa bastante diferenciadora de um programa de liderança, pois



A INICIATIVA VOICE LEADERSHIP É DIFERENCIADORA PORQUE OFERECE ÀS PME UM PROGRAMA DE FORMAÇÃO EM GESTÃO COMPOSTO POR 80 HORAS, NUM FORMATO ONLINE E PRESENCIAL

tem como grande objectivo capacitar os gestores e decisores com ferramentas de gestão que possam aplicar de forma ágil no dia-a-dia, tornando os resultados mais rápidos e eficazes.

Quais os principais desafios enfrentados pelo VOICE Leadership e como estão a ser abordados?

JBC: A rede de PME portuguesas é bastante diversa e granular, sendo acima de tudo composta por micro e pequenas empresas, em que o principal decisor desempenha diversos papéis em simultâneo e, por isso, o grande desafio é conseguir o compromisso de participação sem que este prejudique o dia-a-dia da empresa, dado que requer tempo de investimento por parte da PME.

Desde a sua fundação, a Iniciativa VOICE Leadership construiu uma forte rede de parceiros composta



por grandes empresas do sector Bancário, Retalho, Comunicações, entre outras, mas também contamos com o apoio dos grandes pólos associativos do País, como a CIP, IAPMEI e AICEP, que conseguem através das suas redes dispersas pelo País chegar mais próximo das PME. É através desta rede de parceiros e de todos os membros activos da comunidade, como os mentores e formadores, que iremos incentivar a participação neste ecossistema de crescimento.

Quais os resultados ou impactos esperados por esta iniciativa?

JBC: Ao longo desta iniciativa iremos conduzir dois estudos focados no impacto da formação e da mentoria e um estudo focado no impacto da transição energética na competitividade das PME, que se irão focar na medição de KPI financeiros, mas também no acompanhamento da aplicação de diferentes práticas de gestão. Esperamos impactar 5000 PME portuguesas, não apenas na melhoria da sua produtividade e aumento da sua competitividade, mas também na transformação dos seus negócios e da sua liderança enquanto gestores. Não passará apenas pelo crescimento financeiro destas PME, mas também pela sua transformação e modelos de negócio. Será muito relevante para nós que o tecido empresarial entenda a importância da formação e o impacto que a mesma pode ter no dia-a-dia das empresas.

A Nova SBE prepara-se para lançar novos programas ligados à IA. Qual

a motivação por trás do desenvolvimento desses novos programas?

Carla Figueiredo(CF): Existem várias razões estratégicas importantes subjacentes a essa decisão. Em primeiro lugar, há uma procura crescente no mercado por profissionais com competências em inteligência artificial (IA), que é transversal a todas as indústrias e áreas funcionais dentro das organizações. Ao criar uma nova suite de programas de IA no nosso portefólio, reforçamos a nossa posição como uma instituição na vanguarda, que procura estar próxima dos seus parceiros e empresas clientes, dando resposta aos desafios que vão sentindo nas suas organizações. Num ambiente educacional competitivo, é crucial que nos mantenhamos actualizados com programas que são tanto relevantes, quanto desafiadores, que permitam a aquisição de conhecimento mas também formem líderes conscientes e responsáveis, que entenderão o impacto de suas decisões tecnológicas na sociedade.

Em segundo lugar, o nosso objetivo é que os novos programas preparem os participantes para serem líderes em ambientes de negócio em constante transformação, onde estarão preparados para liderar inovações, entender os dados e aplicar a IA de maneiras que impulsionem o sucesso dos negócios e a inovação sustentável.

Atendendo ao actual contexto, qual a importância destes novos programas para os líderes?

CF: No actual contexto de rápida transformação tecnológica

» A interação com diferentes pessoas, culturas e disciplinas enriquece o processo de aprendizagem, fomentando a inovação, a criatividade e a capacidade de resolver problemas complexos, permitindo às organizações prepararem-se para o futuro



e digitalização, a importância de programas focados em IA para líderes é imensa. Podemos destacar cinco pontos cruciais:

O primeiro está relacionado com a tomada de decisão. A IA permite analisar grandes volumes de dados rapidamente, o que ajuda líderes a tomar decisões mais informadas e estratégicas.

O segundo está relacionado com a inovação. Líderes que entendem IA estão melhor preparados para implementar soluções que podem transformar os negócios, criar novos modelos de negócio e manter as suas organizações competitivas.

O terceiro, refere-se aos desafios éticos. Líderes informados sobre IA são cruciais para garantir que a sua implementação seja feita de forma responsável, considerando as implicações sociais e morais.



CONHECIMENTO

A IA APRESENTA UMA COMPLEXIDADE TECNOLÓGICA NA SUA COMPREENSÃO E GESTÃO, PELO QUE É NECESSÁRIO DOTAR OS LÍDERES DE CONHECIMENTO TÉCNICO OU ACESSO A ESPECIALISTAS QUE POSSAM INTERPRETAR E IMPLEMENTAR SOLUÇÕES DE IA

O quarto ponto refere-se à mudança organizacional onde líderes preparados podem guiar as suas equipas através das transições digitais, mitigando resistências e maximizando o potencial da tecnologia.

Por último, mas não menos importante, traduz-se na preparação para o Futuro do Trabalho. À medida que a IA redefine os papéis no local de trabalho, é essencial que os líderes estejam prontos para integrar essas tecnologias de maneira que optimize a eficiência e melhore as condições de trabalho para as suas pessoas.

Quais os principais desafios e oportunidades que a IA apresenta para os líderes empresariais?

CF: Os líderes empresariais enfrentam vários desafios e oportunidades ao integrar a IA nas suas organizações. Em Portugal, a maior parte do tecido empresarial é composto por PME, conforme descrito na primeira parte da entrevista pela minha colega Joana Belo Costa. A IA apresenta uma complexidade tecnológica na sua compreensão e gestão, pelo que é necessário dotar os líderes de conhecimento técnico ou acesso a especialistas que possam interpretar e implementar soluções de IA adequadamente.

Adicionalmente, a IA traz consigo questões éticas significativas, como viés algorítmico e privacidade de dados. É necessário que, durante a sua implementação, sejam assegurados padrões éticos e legais, evitando a discriminação e protegendo a privacidade dos dados dos clientes.

Um terceiro desafio está relacionado com o custo de implementação e ROI. O investimento inicial em IA pode ser significativo, e nem sempre é fácil medir o retorno sobre esse investimento. Cabe aos líderes avaliar os custos e os potenciais benefícios para justificar o investimento em tecnologias de IA.

Entramos agora nas principais oportunidades trazidas pela IA. Em primeiro lugar, a IA pode automatizar processos rotineiros e otimizar operações, libertando os colaboradores para tarefas de valor acrescentado, o que pode aumentar a produtividade e a eficiência organizacional.

Em segundo lugar, a IA permite analisar grandes volumes de dados para fornecer insights que agilizam a tomada de decisão, permitindo desenvolver novos produtos e melhorar os existentes com funcionalidades inteligentes, oferecendo uma vantagem competitiva no mercado. Adicionalmente, permite ainda a personalização de serviços e marketing em escala, melhorando a experiência do cliente.

Em suma, apesar da IA apresentar desafios significativos, as oportunidades que oferece podem transformar profundamente as capacidades estratégicas e operacionais de uma empresa, posicionando-a para sucesso no ambiente competitivo actual.

Como a Nova SBE planeia manter os programas actualizados e relevantes numa área em constante evolução como a IA?

CF: É uma excelente pergunta. Na Nova SBE Executive Educa-



OS LÍDERES EMPRESARIAIS ENFRENTAM VÁRIOS DESAFIOS E OPORTUNIDADES AO INTEGRAR A IA NAS SUAS ORGANIZAÇÕES. A IA APRESENTA UMA COMPLEXIDADE TECNOLÓGICA NA SUA COMPREENSÃO E GESTÃO, PELO QUE É NECESSÁRIO DOTAR OS LÍDERES DE CONHECIMENTO TÉCNICO

tion promovemos uma cultura de Infinite Learning, que se traduz na diversidade de conhecimentos, experiências e perspectivas, reconhecendo que a aprendizagem é um processo colaborativo e social que não deve ter barreiras nem físicas, nem temporais. A interação com diferentes pessoas, culturas e disciplinas enriquece o processo de aprendizagem, fomentando a inovação, a criatividade e a capacidade de resolver problemas complexos, permitindo às organizações prepararem-se para o futuro, investindo no desenvolvimento contínuo do capital humano, na adaptabilidade e na resiliência.

Para manter os programas actualizados e relevantes numa área tão dinâmica como a IA, a Nova SBE Executive Education tem vindo a associar-se a reputados parceiros especialistas na área para a co-construção dos seus programas, permitindo que o currículo dos programas esteja alinhado com as práticas e tecnologias mais recentes do mercado. A título exemplificativo, destaco como parceiros o GroupM no programa AI for Marketing Excellence e a LTP & LLYC no Programa Generative AI: Innovation Sprint.

Adicionalmente, a Nova SBE está a desenvolver uma parceria com o Data Digital and Design (D3) Institute at Harvard com o intuito de desenvolver estudos e projectos que vão ajudar a preparar a nossa sociedade, incluindo as organizações públicas e o nosso tecido empresarial, para um mundo em que a inteligência artificial será omnipresente. ●

Executive

DIGEST



217
EDIÇÕES

18 ANOS
a acompanhar as tendências
do mundo da gestão