

# 250

## MAIORES EMPRESAS DO DISTRITO DE LEIRIA



Edição

**Jornal**  
DO DISTRITO DE LEIRIA

Patrocínio

Apoio



distribuição





# Não é pelo tamanho que se mede a qualidade de uma empresa

**Dimensão** O tecido empresarial da região de Leiria é composto maioritariamente por pequenas e médias empresas e, tal como sucede no resto do País, são poucas aquelas que envergam grande dimensão. Mas, mais do que o tamanho, importa o nível de inovação e de riqueza que cada uma delas consegue imprimir no território

**Daniela Franco Sousa**  
daniela.sousa@jornaldeleiria.pt

■ O tecido empresarial da região de Leiria é formado sobretudo por pequenas e médias empresas (PME), de diversos sectores de actividade e, à imagem do que acontece também pelo resto do País, são poucas as empresas que se apresentam com grande dimensão.

Micro, pequenas, médias ou grandes, todas elas cumprem um papel relevante na economia regional e nacional e, salientam quer os empresários quer os investigadores nas áreas da estratégia e de comércio internacional, não é de modo algum o tamanho de uma empresa que indica, por si só, a sua qualidade, a sua capacidade de inovar e de gerar riqueza. Na região de Leiria, a dinâmica das PME, a sua capacidade

de se diferenciarem, de exportarem e de criarem emprego, são prova disso mesmo.

Manuel Portugal, professor na área da Estratégia e do Comércio Internacional, também investigador no globADVANTAGE - Center of Research in International Business & Strategy (do Instituto Politécnico de Leiria), começa por reconhecer que este tema não é de fácil resposta. E sublinha, também, que não tem a certeza de que a diversida-



Um tecido empresarial composto de vários sectores permite alguma diversidade de conhecimentos que são acumulados nas pessoas (trabalhadores) e gerados nas escolas e nos institutos **Manuel Portugal**, professor

de sectorial, que pauta a região de Leiria, seja necessariamente uma vantagem. “Um tecido empresarial composto de vários sectores permite alguma diversidade de conhecimentos que são acumulados nas pessoas (trabalhadores) e gerados nas escolas e nos institutos”, expõe o professor. “Também permite maior resiliência a crises específicas ou sectoriais”, acrescenta o docente, para quem estas são as “vantagens óbvias”. No entanto, contrapõe Manuel Portugal, “seria bem mais interessante se houvesse maior integração dos sectores a compor o que se designa popularmente por fileiras. Ou com pólos de inovação que se difundissem gerando maior valor”.

Para o investigador do Politécnico de Leiria, “talvez o que precisemos é entender, no quadro de uma política industrial, se é melhor promover a especialização ou se mantemos a diversidade sectorial”. Isto porque “há bons exemplos de sucesso de ambos os modelos de desenvolvimento regional: os apoiados por grandes empresas que estão no centro, e de algum modo influenciam o que se faz, e os caracterizados por múltiplas PMEs sem liderança (os *clusters* tradicionais são mais tipicamente deste tipo)”.

Manuel Portugal considera que, do pon-

>>>

PUBLICIDADE

**Gosimat**  
Comércio e Indústria de Materiais de Construção, Lda.

**CAIXILHOS E SISTEMAS DE CORRER**

Roupeiros e Closets | Portas e Arcos | Pavimentos

**HÁ MAIS DE 20 ANOS NO MERCADO ...**

A GOSIMAT coloca à sua disposição uma imensa diversidade de soluções inovadoras que permitem criar e recriar todo o tipo de ambientes!  
Somos especializados na fabrico e comercialização dos mais diversos tipos de acessórios de construção e decoração de interiores!

- Fabricação própria
- Maquinaria de ponta
- Produtos inovadores
- Serviço personalizado e à medida

oper@gosimat.pt | GSDoors | GSDoors | GSDoors | GSDoors | GSDoors

Rua da Odiva nº 499 - Marizais, 2415-127 Leiria  
Tel: +351 244 882 596 | Fax: +351 244 881 108  
E-mail: gosimat@gosimat.pt  
www.gosimat.pt

to de vista de desenvolvimento regional, o mais importante a fazer é pensar a riqueza gerada (a financeira, obviamente, mas também a de inovação/conhecimento). Ou seja, o professor não coloca necessariamente a questão em termos de PME versus grandes empresas, “até porque, mundo fora, a grande maioria das empresas são PME. Não é exclusivo da região, nem de Portugal”. Portanto, “olharmos para a inovação que as empresas geram parece-me fundamental como elemento central de valor. Nós tendemos a pensar que são especialmente as grandes empresas que conseguem introduzir as inovações radicais, mas as PME podem e fazem inúmeras inovações incrementais”, realça o investigador.

Assim sendo, num território como o nosso, onde tantas PME têm sabido como inovar, gerar valor, que falta fazem as grandes empresas? Manuel Portugal afirma que sim, que as grandes empresas fazem falta nesta região. “Mas, novamente, pre-



Nós tendemos a pensar que são especialmente as grandes empresas que conseguem introduzir as inovações radicais, mas as PME podem e fazem inúmeras inovações incrementais

**Manuel Portugal,**  
professor

cisamos entender que tipo de empresa. O tamanho da empresa não é sinónimo de qualidade”, frisa o professor. “Empresas que apenas usem o trabalho ainda relativamente barato não me parecem trazer muitos benefícios, além do emprego pouco qualificado. Mas, seria bom conseguir atrair empresas de alta tecnologia e que façam uso de trabalhadores qualificados. E refiro mesmo trabalhadores com qualificação académica. Além de maior valor e de salários mais altos (com os *spillovers* subjacentes), este tipo de empresa tem o potencial de mudar a região. De induzir um padrão de desenvolvimento de qualidade em muitas áreas”.

“Então, sim, seria óptimo termos empresas grandes e de alto nível de sofisticação tecnológica com produções intensivas em conhecimento. Neste caso, eu até diria que não interessa o sector, porque os outros agentes económicos provavelmente surgem no mercado a colmatar as ineficiências institucionais e a proporcionar os recursos

PUBLICIDADE

**Natal 18**

**Oferta de 5€**

**VALES REBATÍVEIS ATÉ 31 DEZEMBRO**  
EM COMPRAS SUPERIORES A 40€

**americana**

**D. DINIS | BUSINESS SCHOOL**

**PÓS-GRADUAÇÕES**

- Marketing Digital
- Liderança e Executive Coaching
- Gestão de Turismo
- Agrobusiness
- Liderança e Gestão para PME
- Gestão de Projetos

**FORMAÇÃO EXECUTIVA**

- Mini-MBA
- Fiscalidade para Empresas
- Marketing e Brand Management

**CURSOS DE CURTA DURAÇÃO**

- SEO e SEA
- Direito do Trabalho para Não Juristas
- Excel e Aplicações para Gestão

www.ddinischool.com  
geral@ddinischool.com  
244 832 473 | 913 802 955

>>>

que estas empresas precisam. Isto além de provavelmente gerarem inúmeros *spin-offs* em áreas complementares que mais contribuem para a valorização do ecossistema económico regional”.

Esta é a exacta convicção de José Grácio, sócio-gerente da Icebel, uma empresa com três décadas, da Marinha Grande, que se especializou em equipamentos “fim de linha” para vários sectores, sobretudo para a indústria vidreira, em especial equipamentos para transporte e para acondicionamento de embalagens.

Para o empresário, tão importante para a economia da região são as muitas PME que actuam nos mais diversos sectores de actividade, como são também as grandes empresas instaladas nesta região. E José Grácio passa a exemplificar com a realidade do *cluster* do vidro, onde a Icebel se inclui.

“Na Marinha Grande existem felizmente algumas grandes empresas no sector do vidro. Empresas que são necessárias, na medida em que, à sua volta, têm nascido e cres-



Na Marinha Grande existem algumas grandes empresas no sector do vidro. (...) são necessárias, na medida em que, à sua volta, têm nascido e crescido muitas PME, que lhes prestam serviços e que lhes vendem produtos.

Juntas formam um *cluster*, uma vez que cooperam e que dependem umas das outras

**José Grácio,**  
sócio-gerente da Icebel

cido muitas PME, que lhes prestam serviços e que lhes vendem produtos. Juntas formam um *cluster*, uma vez que cooperam e que dependem umas das outras”, realça José Grácio.

O director-geral da Icebel sublinha que “essas grandes fábricas pertencem a multinacionais que têm unidades fabris em vários pontos do mundo”. Então, prossegue o empresário, “essas grandes empresas acabam por contribuir não só para o desenvolvimento das PME localizadas na Marinha Grande e na região de Leiria, como também acabam por ‘arrastá-las’ para outros pontos do globo, precisamente para os locais onde essas multinacionais têm outras unidades e onde também fazem falta os produtos, os serviços ou mão-de-obra experiente com quem já se habituaram a trabalhar em parceria nesta região”.

As grandes empresas promovem, assim, a internacionalização das PME, sejam daquelas empresas que montam fornos de vidro, das que fazem moldes para vidro, que

>>>

PUBLICIDADE

**CGW**  
**COMSOFTWEB**  
sistemas informáticos, Lda

 

**Ó SEU PARCEIRO INDUSTRIAL**

**SOLUÇÕES DE GESTÃO PARA  
INDÚSTRIA E PRODUÇÃO**

**Há 20 Anos ao serviço da  
indústria!**

 **eticadata**  **ADVANCED**

Largo de Casal Galego, Lt. P1 R/C Dc,  
3100-522 Pombal / Tel: (+351) 236 210 600  
Email: info@comsoftweb.pt  
Web: comsoftweb.pt



se dedicam ao tratamento térmico do vidro, ou daquelas que, como a Icebel, desenvolvem equipamentos de apoio ao transporte e ao acondicionamento de embalagens, especifica o empresário.

“As grandes empresas geram emprego directo e fazem aumentar o número de trabalhadores nas PME que delas dependem”, prossegue o director-geral da Icebel.

E por que razão não existem mais empresas com esta grande dimensão na região de Leiria? José Grácio tem resposta pronta, pelo menos no que ao sector do vidro diz respeito. “Não existem por cá muitas grandes empresas, porque Portugal é um mercado de pequena dimensão. No caso da indústria vidreira, por exemplo, a quantidade de vidro que é produzida nesta região já é maior do que aquela que o País consome. Há que exportar. Mas o transporte do vidro sai caro. No máximo, o vidro viaja até Espanha ou França. Para maiores distâncias, já compensa mais às grandes empresas criarem outra unidades produtiva próxima do destino de consumo”, expõe o empresário.

Assim sendo, resume o responsável pela Icebel, o ideal é conjugar neste território as grandes e as PME. “As grandes promovem o aparecimento das PME, que gravitam à



É um tecido empresarial relativamente jovem, com empresas de 20, de 30 anos. São empresas dinâmicas, mas talvez tenhamos de esperar para que os filhos dos fundadores as tornem maiores

**José Frazão,**  
administrador

sua volta. E as grandes são também, pelo menos em teoria, mais resistentes no caso de uma crise. Já as PME, que também geram muita riqueza, que são inovadoras, caracterizam-se também por uma maior flexibilidade e, em tempos adversos, podem adaptar-se a novos mercados”, remata José Grácio.

José Frazão, empresário do ramo hoteleiro e administrador da Exposalão, centro de exposições da Batalha, encontra algumas justificações para o baixo número de grandes empresas nesta região, bem como na generalidade do País. Mas mostra-se mais preocupado com a falta de capacidade para criar condições para as PME, que têm dado provas de grande dinâmica neste território, do que com a escassez de unidades de grande dimensão.

José Frazão começa por salientar que as empresas desta região são na sua maioria muito recentes. “É um tecido empresarial relativamente jovem, com empresas de 20, de 30 anos. São empresas dinâmicas, mas talvez tenhamos de esperar para que os filhos dos fundadores as tornem maiores”, aponta o empresário, para quem a dimensão também poderá depender da passagem do tempo.

“Mas, não sendo empresas grandes, as PME que existem nesta região são empresas inovadoras, com empresários criativos e que são muito determinados. São gente que não perde tempo à espera que os políticos façam o seu trabalho. São gente focada no trabalho”, elogia o hoteleiro. “Os próprios políticos reconhecem que a desenvoltura das empresas deste território é

&gt;&gt;&gt;

superior à dos políticos, quando também a eles competiria puxar pelo investimento e pela riqueza da região”, prossegue o empresário da Batalha.

“O facto é que temos poucos ou nenhuns parques industriais disponíveis. Talvez tenham os concelhos de Alcobaça e de Porto de Mós. Mas os parques industriais de Leiria não são suficientes e na Marinha Grande também estão esgotados”, observa o empresário, para quem “falta *lobby* político” para captar e fazer desenvolver as empresas, “falta proporcionar espaço e infra-estruturas adequadas para que as empresas se instalem e cresçam”. Porque já “temos muita competência profissional, exportamos, temos uma média de salários atractiva”, constata o empresário.

“Preocupa-me mais que não se proporcionem condições para as PME do que não haja grandes empresas na região de Leiria. E nem sei se elas teriam grandes vantagens de estar aqui. Só Lisboa e Porto têm hoje grandes empresas e não são assim tantas.



Para a Alidata, que tem uma grande diversidade de produtos que se adaptam a empresas de todos os sectores, dimensões ou fases de crescimento, um tecido empresarial que é essencialmente composto por PME de diferentes sectores é uma vantagem

**Fernando Amaral,**  
presidente executivo  
da Alidata

Até porque a dimensão do País também não o permite”, conclui José Frazão.

Também Fernando Amaral, *chairman* do Sendys Group e CEO da Alidata, empresa de Leiria que desenvolve, comercializa e implementa soluções de *software* de gestão, não considera que a dimensão das empresas que compõem o tecido económico da região seja, por si só, uma desvantagem. Até pelo contrário.

“Para a Alidata, que tem uma grande diversidade de produtos que se adaptam a empresas de todos os sectores, dimensões ou fases de crescimento”, um tecido empresarial que é essencialmente composto por PME de diferentes sectores “é uma vantagem, apesar de a nossa actividade se desenvolver por todo o País (e não só)”, defende o CEO.

“Assumimo-nos como um parceiro tecnológico das empresas, e podemos ser o motor da transformação digital e até organizacional, através de consultoria, *softwares* de gestão eficientes, tecnologia e boas prá-

>>>

PUBLICIDADE

**cubique**  
SOLUÇÕES 360°

Soluções de Impressão

360° Tecnologias de Informação

Mobiliário & Interiores

Gestão • Consultoria • Implementação

[www.cubique.pt](http://www.cubique.pt)

**IBERO LINHAS**  
Transportes

TRANSPORTES MARITIMOS

SAÍDAS DE: Lisboa, Leixões, Setúbal e Figueira da Foz - Para toda a Europa

SAÍDAS DE LISBOA e LEIXÕES, PARA: Argélia, Líbia, Luanda, Extremo Oriente, Mediterrâneo, Norte de África, USA e América Latina

ALWAYS TRANSPORT

ticas, e isto é transversal a empresas de todas as dimensões”, justifica o responsável.

“Na região de Leiria há um grande dinamismo empresarial, tal como social e cultural, o que se reflecte em projectos de empreendedorismo, criatividade e inovação”, salienta Fernando Amaral. “Estamos sediados numa localização geográfica privilegiada, no centro do País a pouco mais de uma hora de distância de Lisboa e do Porto, perto do mar, com diversos pontos de interesse e boa qualidade de vida, o que leva muitas pessoas a fixarem-se na região, nomeadamente também através do Instituto Politécnico de Leiria”, entende o CEO da Alidata. E neste meio privilegiado, “existem PME com enorme potencial nacional e internacional. Há uma envolvente empresarial altamente dinâmica, com sectores cuja actividade comercial tem uma dimensão internacional, que proporciona às empresas um ambiente favorável ao seu crescimento”, realça ainda.

Por tudo isto, Fernando Amaral não en-

tende que o número reduzido de grandes empresas neste território seja desvantajoso. “A chave para o sucesso é analisar, planejar e organizar os nossos esforços para garantir clientes de empresas pequenas, médias e grandes, de forma equilibrada para nos mantermos lucrativos. Empresas pequenas têm normalmente necessidades menos exigentes e mais pontuais, mas nem sempre isto se verifica, tal como nem sempre um cliente/empresa grande é o mais lucrativo”, frisa o CEO. “No nosso negócio é assim que funciona, apesar de ser verdade também que uma empresa grande garante uma receita recorrente. O *customer lifetime value* do nosso cliente é muito variável, e apesar de estar normalmente relacionado com a dimensão da empresa, isto nem sempre é verdade”, aponta o responsável.

Falando das vantagens e desvantagens das empresas grandes e pequenas, enquanto cliente (já que a actuação da Alidata é B2B), Fernando Amaral explica que “as mais pequenas têm normalmente um ciclo

de vendas mais curto porque a decisão é mais rápida, e os projectos são mais rápidos e simples de entregar, o que dá à Alidata uma maior agilidade”. Por comparação, “as empresas grandes têm muitas vezes procedimentos burocráticos, ciclos de venda mais longos, mas também orçamentos para a área de Tecnologia de Informação bastante maiores (e inevitáveis para o apoio à gestão, operacionalidade e segurança)”, nota o CEO.

Para Fernando Amaral, “actualmente há grandes desafios para servir uma empresa de forma eficiente e satisfatória, independente de ser pequena, média ou grande”. Todas “nos trazem novos desafios e graus de complexidade diversos. Os nossos quase 35 anos de experiência permitiram-nos ir estudando e conhecendo bem o tecido empresarial da região. São muitos anos a descobrir empresas e pessoas com comportamentos e atitudes inovadoras em prol da competitividade e sustentabilidade dos seus negócios”, remata o responsável.

PUBLICIDADE

**insignare**  
Associação A3 de  
Empresas e Profissionais

**AO LADO DAS EMPRESAS NO CAMINHO DO SUCESSO!**

**DESDE 1990** A QUALIFICAR O MERCADO DE TRABALHO DA REGIÃO.

Saiba mais sobre a nossa missão em [www.insignare.pt](http://www.insignare.pt)



### Exemplos de grandes empresas e dos seus grandes impactos

Aurora Teixeira, professora da Faculdade de Economia da Universidade do Porto e investigadora em áreas como inovação e crescimento económico, também não vê desvantagens numa região como a de Leiria, onde a maioria das empresas são PME de diversas actividades. Mas também não deixa de dar o exemplo de como, noutros territórios do País, a presença das grandes empresas tem promovido grandes impactos na economia regional e nacional. O importante, é que, independentemente do seu tamanho, as grandes e as PME sejam competitivas a nível nacional



O importante, é que, independentemente do seu tamanho, as grandes e as PME sejam competitivas a nível nacional e internacional

**Aurora Teixeira,**  
investigadora

e internacional, defende a investigadora da Universidade do Porto.

A docente começa por afirmar que existem grandes vantagens num tecido empresarial como aquele que se verifica na região de Leiria, que é composto essencialmente por PME de vários sectores de actividade.

“Uma região mais diversificada está mais apta a reagir aos riscos e às incertezas que caracterizam uma economia globalizada. A diversificação permite que os sectores com melhor desempenho substituam aqueles que passam por maiores dificuldades, atenuando o eventual aumento do desemprego que daí advenha”, realça a professora. Aurora Teixeira frisa ainda que, “na linha da estratégia de especialização inteligente, que tem vindo a ser implementada desde 2014, é importante que cada região aposte numa especialização diversificada da actividade económica. Ou seja, que sejam identificados os sectores estratégicos ou domínios de vantagem competitiva existente e/ou potencial, em que a região se possa especializar e criar capacidades distintivas face a outras regiões”.

Assim, prossegue a docente, “é crítico que na região operem PME de diversos sectores de actividade, sobretudo os que se integram numa cadeia de valor caracterizada por níveis de competências cada vez mais complexas e valiosas”.

Por isso, “não existem em absoluto, na minha opinião, desvantagens de um região ter a sua base de actividade sustentada em PME”, considera a professora. “O importante é que estas sejam competitivas nacional e internacionalmente. A dimensão *per se* não implica maior/menor competitividade. É importante ter em conta que as PME contribuem consideravelmente para o desenvolvimento económico de uma região através da criação de novos empregos, proporcionando oportunidades de investimento e formando o capital económico e o potencial crescimento económico sustentável”.

Tal como as PME, também as grandes empresas podem ter um papel de forte impacto nos territórios onde se inserem. “No distrito de Leiria existem empresas de grande dimensão, embora, tal como nos restantes distritos, o seu número e peso seja relativamente diminuto”, expõe Aurora

>>>



**POLITÉCNICO DE LEIRIA**

**CONHECIMENTO E INOVAÇÃO AO SERVIÇO DAS EMPRESAS**

O Politécnico de Leiria presta serviços de investigação & desenvolvimento e transferência de tecnologia às empresas em vários domínios, nomeadamente:

- ENSINO E FORMAÇÃO
- INVESTIGAÇÃO & DESENVOLVIMENTO
- TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E CONHECIMENTO
- INTERNACIONALIZAÇÃO

**POLITÉCNICO DE LEIRIA**  
Agente do Ecosistema de Inovação da Região Centro

[www.lpleiria.pt](http://www.lpleiria.pt)






PUBLICIDADE

Teixeira. E a professora específica: “de acordo com os dados mais recentemente (em 2018) disponibilizados pelo INE (referentes ao ano de 2016), existiriam no distrito de Leiria 17 empresas de ‘grande dimensão’, isto é, com 250 ou mais trabalhadores ao serviço. Este número relativamente reduzido representa cerca de 0,02% do total de empresas não financeiras do distrito. O valor homólogo para Portugal é também muito baixo, 0,07%. Leiria, Caldas da Rainha e Marinha Grande são os municípios do distrito de Leiria com o maior número de grandes empresas que representam entre 0,04% e 0,07% do respectivo total de empresas não financeiras”.

E de Norte e Sul do País não faltam exemplos concretos de empresas que têm contribuído para o desenvolvimento económico dos seus territórios: “No âmbito dos incentivos do *Portugal 2020*, estima-se que 55 grandes empresas deverão criar mais de 5 mil empregos directos e aumentar as exportações em quase 2 mil milhões de euros, com significativos impactos nas regiões onde operam. Em termos macroeconómicos, o acréscimo dos empregos directos permitiria absorver cerca de 1% da população desempregada e o acréscimo das exportações equivaleria a cerca de 3% do que Portugal vende todos os anos ao estrangeiro”, salienta a docente. Aurora Teixeira refere que “cerca de 40% das exportações e 20% dos empregos estão associados à fileira automóvel e a empresas como a Faurecia (São João da Madeira), Continental (Vila Nova de Famalicão), Borgwarner (Viana do Castelo), Coindu (Braga), Toyota (Porto), Preh (Trofa), Sakthi (Maia), Kathrein (Vila Real), Aspöck (Oliveira de Azeméis) ou Eurostyle (Viana do Castelo). Os investimentos da Embraer e da Mecachrome no *cluster* aeronáutico de Évora representam 10% das exportações e dos empregos, enquanto na fileira do papel, os investimentos da Celtejo (Castelo Branco), Celbi (Figueira da Foz), Renova (Santarém), Suavecel (Viana do Castelo), Fortissue (Viana do Castelo) ou Nunex (Viana do Castelo) representam mais de 20%”.

Vitor Hugo Ferreira, director executivo da D. Dinis- Business School, de Leiria, também reconhece que as grandes empresas poderão ter vantagens sobre PME. “Esta é uma questão particularmente discutida na teo-

ria de empresa, sobretudo na área de Economia de Empresa. Usualmente o debate pende, num País como Portugal, onde 99,7% das empresas são PME's, para as vantagens de ser pequeno, apontando-se a flexibilidade, a rapidez de reacção, a capacidade empreendedora como vantagens. Mas o outro lado do debate costuma ficar esquecido. E, do ponto de vista competitivo, uma das principais vantagens das grandes empresas é que elas são capazes de estabelecer múltiplos fluxos de receita para ajudar a compensar as desacelerações económicas”, realça o director.

“O tamanho das grandes empresas significa que muitas vezes elas estão empenhadas em vender muitos tipos diferentes de produtos e serviços, o que ajuda a protegê-las contra mudanças imprevistas na economia”, prossegue Vítor Hugo Ferreira, que dá exemplos: “uma grande empresa de computadores que também vende smartphones, tablets e software, está mais bem posicionada para sobreviver



As grandes empresas também possuem recursos financeiros para investir em mercados estrangeiros. Isso significa que eles podem estabelecer subsidiárias no exterior e expandir sua participação de mercado sem ter que depender do mercado interno (...)

**Vítor Hugo Ferreira,**  
director-executivo da  
D. Dinis Business School

quando as vendas de um produto ou mercado declinarem”.

Além disso, prossegue, “as grandes empresas também possuem recursos financeiros para investir em mercados estrangeiros. Isso significa que eles podem estabelecer subsidiárias no exterior e expandir sua participação de mercado sem ter que depender do mercado interno para impulsionar suas perspectivas de crescimento. Como resultado, a diversificação é uma das vantagens mais importantes dos negócios de larga escala”.

Por outro lado, explica o director executivo da D. Dinis- Business School, “grandes empresas podem aplicar mais recursos e criar departamentos especializados de I&D, Qualidade, Estratégia ou mesmo criar um departamento dedicado a prospectiva ou criatividade, algo impensável numa pequena empresa onde todos os recursos são escassos”

“Como tal - frisa Vítor Hugo Ferreira - as grandes empresas vão beneficiar de eco-  
>>>

PUBLICIDADE

**PEDROSA**  
& IRMÃOS, LDA.

*Ao serviço da floresta e da sustentabilidade*

**Gestão florestal**  
**Madeira serrada**  
**Madeira redonda**  
**Soluções em madeiras**

Estrada Nacional 109, . 2426-908 Monte Redondo Leiria  
Email: geral@pedrosairmaos.com  
Telefone: +351 244 685 167 . Fax: +351 244 685 691  
Telemóvel: +351 964 647 723  
<http://www.pedrosairmaos.com>

nomias de escala e aglomeração destes departamentos, tornando-se mais competitivas. Embora as *startups* (novas pequenas empresas) possam ser muito criativas, nem todas têm recursos para investir em laboratórios, doutorados e outros recursos especializados. Desta forma, a questão da I&D é tão mais relevante já que as grandes empresas podem investir em I&D, em capital humano altamente especializado e criativo tornando-se efectivamente motores da inovação e investigação do mundo moderno (na maioria dos países estas empresas são responsáveis por 70% da I&D em termos do PIB)”.

E as vantagens das grandes empresas sobre as PME não terminam por aqui. “No que se refere ao *marketing*, na era digital, *'branding'* tornou-se a palavra de ordem de todos os negócios, desde *startups* até organizações multinacionais. *Branding* tem tudo a ver com consciência, e uma das principais vantagens dos negócios em grande escala é o reconhecimento mais forte da marca, que é definido como a percentagem de pessoas que conhecem o nome e os produtos de uma empresa”, refere o especialista. “As grandes empresas geralmente começam como organizações menores e constroem reconhecimento de marca por meio de canais de social media, publicidade e fornecimento de um produto ou serviço



Outra grande vantagem que as empresas de grande porte têm são as economias de escala. É muito mais provável que fornecedores providenciem descontos para empresas que compram em grandes quantidades

**Vítor Hugo Ferreira,**  
director-executivo  
da D. Dinis Business School

consistentemente bom. Um reconhecimento de marca mais forte pode impulsionar a base de clientes de uma grande empresa, porque os consumidores pensarão nessas empresas primeiro ao tomar decisões de compra”, expõe o director executivo.

Acresce que “as grandes empresas também podem oferecer fortes pacotes de remuneração quando fazem ofertas de emprego, o que significa salários mais altos, bónus mais atraentes e outras vantagens. Isso ajuda a garantir que essas empresas beneficiarão de um grupo de candidatos mais talentosos e que escolherão os mais qualificados para cargos em aberto. Por outro lado, as empresas menores tendem a ter recursos mais limitados, o que significa que não podem oferecer o mesmo tipo de pacote de remuneração forte”, aponta Vitor Hugo Ferreira.

“Outra grande vantagem que as empresas de grande porte têm são as economias de escala. É muito mais provável que fornecedores providenciem descontos para empresas que compram em grandes quantidades. Por outro lado, grandes empresas podem ter maiores instalações, equipamentos mais avançados e modernos, repartindo custos fixos por mais unidades, conseguindo baixar os custos médios. Por outro lado, a sua dimensão permite mitigar riscos que pequenas empresas não poderiam incorrer”, explica o director executivo da D. Dinis- Business School. E, “aproveitando as economias de escala, as grandes empresas conseguem reduzir o custo de fazer negócios e, ao mesmo tempo, maximizar suas margens de lucro”, realça.

O especialista defende que “também é mais fácil para as empresas pedirem dinheiro emprestado. Eles podem pedir empréstimos a uma taxa de juro menor, já que são menos propensos à falência e têm maior capacidade de negociação”.

Para rematar, nota o especialista, “do ponto de vista socioeconómico, grandes empresas têm maior potencial de gerar efeitos de arrastamento noutros sectores, criar fileiras industriais, gerar mais emprego, bem como outras vantagens do pontos de vista de externalidades de conhecimento”.

PUBLICIDADE

Leiria - [www.topdata.pt](http://www.topdata.pt) - [topdata@topdata.pt](mailto:topdata@topdata.pt) - 249 040 001 / 249 037 000

Logos of partners: JFC, emagazine, CMC, Fujitsu, Ponto, E, and others.