

Sumário Executivo - Portugal

Understanding and Developing Business Models
in the Globalisation Era

ProBM 2



This project has received funding from the European Commission within Erasmus+ programme “Understanding and Developing Business Models in the Globalisation Era” (No.2019-1-PL01-KA204-064951). The European Commission does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Um questionário foi aplicado a oito empresários de PME, com pelo menos cinco anos de existência. Nesta pequena amostra, temos empresas de diversos setores, da Saúde, às Tecnologias da Informação, incluindo o Comércio. A maioria são empresas LDA (63%) e têm de 10 a 49 funcionários (50%). Temos respostas de Gestores de RH a Responsáveis de Marketing, mas a posição mais representativa foi a de CEO (38%).

Todos indicaram que sabiam o que é um modelo de negócios (MN), no entanto, apenas metade já ouviu falar do modelo de negócios "Canvas". A atitude em relação aos MN parece positiva, sendo visto como crucial para o sucesso de uma empresa (87,5% concordaram) e que melhora a situação da organização no mercado de trabalho (75% de acordo). Numa lista de benefícios, vários foram identificados, mas "Aumento da Rentabilidade e Eficiência" e "Plano de crescimento" foram os mais escolhidos (ambos representando 22,6% do total de benefícios indicados). Apesar disso, apenas metade das empresas aplicaram um MN. Daqueles que o aplicaram, a fonte de receita mais utilizada foi o Marketing de afiliados (33%), e, de acordo com eles, os principais elementos incluídos no seu MN foram a Proposta de valor e o Relacionamento com o cliente (ambos com 25% de todas as respostas). Canais e Segmento de cliente, nunca foram selecionados.

Considerando todas as respostas, os elementos de um modelo de negócios foram todos considerados importantes, mas a Proposta de Valor é vista como o mais importante (37,5%). Já quanto ao elemento menos importante indicaram que não há nenhum (62,5%). Identificaram ainda os elementos do negócio como maioritariamente dependentes (62,5%).

Em resumo, existe um conhecimento geral da existência de modelos de negócios, mas tal não se traduz na sua utilização, nem na identificação generalizada do que é o modelo de negócios Canvas. A atitude em relação a um modelo de negócios parece positiva, e aparentemente existe uma ideia geral de como um modelo de negócios deve ser usado. Por exemplo, todos os elementos são considerados importantes apesar das diferenças entre eles e há uma identificação geral da influência mútua dos elementos de um modelo de negócios, mas nem todos na amostra identificaram essa conexão. A experiência é algo valorizado numa formação sobre modelos de negócios.