

## EMPRESAS

ENTREVISTA **FERNANDO AMARAL**, Chairman do Sendys Group

# Não é empreendedor quem quer mas sim quem tem “fogo”

Para Fernando Amaral, o empreendedorismo é uma moda que veio para ficar sim, mas, vai ter forçosamente de se transformar. Entrará no caminho da profissionalização.

**SÓNIA BEXIGA**  
sbexiga@jornaleconomico.pt

Foi o Direito que conduziu, o desde sempre empreendedor, Fernando Amaral, desde a Beira Interior, Cernache do Bonjardim, até Lisboa, onde rapidamente ingressou no mercado de trabalho mas já na área das tecnologias. Uma carreira construída durante muitos anos como soldado (assim se descreve), executando e integrando equipas que floresciam, até que viria a assumir funções de sargento, à frente dos destinos do Grupo Sendys. Detentor de um DNA 100% compatível com o perfil que ele mesmo traça para um verdadeiro empreendedor, fala-nos de uma moda que até veio para ficar mas que inevitavelmente se transformará: o empreendedorismo.

**Considera que o empreendedorismo é uma moda? Potenciar esta área é positivo?**

Respondo que sim com um pouco de não. O princípio, a ideia, parece-me adequada e correta, já a forma como é desenvolvido já não me parece tão adequado. E peca sobretudo nos mecanismos de apoio, na forma como se educam os jovens empreendedores e empresários na gestão, como são preparados para a vida empresarial. Existe a ideia do tal facilitismo: basta ir a uma feira

com a nossa ideia e é logo garantido o sucesso. E não, não basta ter uma ideia, posso até ter um milhão de ideias. O click não está na ideia, está na combinação da ideia com o euro, com o dólar, com o yuan, ou outro. O empreendedor não vive de ideias, vive de ter uma ideia que consegue transformar em bitcoin. Isto é que é ser empreendedor. O empreendedor de hoje tem uma coisa fantástica: ser sonhador. Mas este seu maior amigo é também o seu maior inimigo, porque, por vezes, também o impede de ver a realidade. Toda a gente quer fazer 1 milhão de dólares no primeiro ano. Não é impossível, consegue-se, mas esses são a exceção não são a regra. O empreendedor em Portugal, em muitos casos, não está pre-

parado para os anos de empreendedorismo que vai ter de desenvolver para levar a sua ideia avante. Outro problema que existe é que toda a gente fala nos jovens (e aqui os japoneses são tão melhores que nós) e uma das chaves de sucesso do empreendedorismo é a combinação dos jovens com os mais velhos, com os mais antigos. Porque se um, o jovem, tem a força, o power, a ideia, o outro tem a direção, e já viveu coisas que o outro ainda desconhece. Neste contexto, em Portugal, o empreendedor parece um adolescente com 15 anos que acha que o pai é um chato, um ignorante que não percebe nada do que estamos a dizer. Mas na nossa vida o pai começa por ser um herói, depois um ignorante e chato mais tarde volta à condição de herói. E o empreendedorismo precisa desse pai. Muitas vezes montam-se negócios ou ideias e um miúdo vai a um banco mas não sabe negociar um empréstimo. Pode ser um engenheiro muito bom a conceber uma peça mas depois tem dificuldade em lidar com o marketing ou a conceção da imagem. O que falta muitas vezes nestes projetos é a combinação de idades, de sapiências, coisas em que estas se transformam naquilo que é o mais importante.

**E quem tem capacidade para ser empreendedor?**  
Toda a gente acha que só porque

tem uma ideia, tem essa capacidade, mas não é assim. O mais importante é o DNA. É o fogo de cada um, aquilo que faz uma ideia ir mais, ou menos, longe. Mas não há uma máquina que analise esse fogo, a nossa vontade. E por isso ser empreendedor é um conjunto de muitas variáveis. E ainda assim, tendo todos os fatores, ainda existem aqueles que não controlamos e podem ditar o insucesso.

**Sendo uma moda, vai passar ou veio para ficar?**

ai passar, ou melhor, vai transformar-se. Como todas as modas que começam com muita força, canalizam muita gente, e mais tarde também canibalizam. Muito vão ficar pelo caminho, serão triturados pela máquina. Acho que o empreendedorismo tem tendência para se tornar profissional, ou seja, não tanto um fenómeno de massas, tornando-se mais eficaz. Não será uma moda, mas sim uma profissão. Será feito com menos teoria e mais prática, tornando-se algo mais especializado. Sairá desta banalização em que caiu. Criou-se a ideia de que é algo tão fácil, feito a partir de uma receita para a Bimby: um miúdo, uma ideia, carregar na tecla 3, esperar 20 minutos e já está. Não acredito que seja assim. Mesmo. ●

A versão integral estará disponível em [www.jornaleconomico.pt](http://www.jornaleconomico.pt)

## INTERNACIONALIZAÇÃO

## América do Sul é o destino que se segue

Argentina, Chile e Colômbia são paragens obrigatórias na rota de expansão do grupo Sendys.

Sob o comando do empreendedor Fernando Amaral, o Sendys Group prepara-se para fazer crescer a família dos 10 mil clientes diretos e de implementações em cerca de 30 países, nos cinco continentes.

Para 2017, os planos de internacionalização do grupo, através da Alidata e da Sendys, as duas software houses portuguesas mais antigas que comemoram agora 33 anos, passam pela América do Sul. Mais precisamente pela Argentina, pelo Chile e pela Colômbia.

Neste percurso com quase uma década, destacam-se algumas presenças diretas em mercados como Angola, Moçambique, Cabo Verde, Brasil e, recentemente, também na China.

Particularmente sobre a aposta na China, à primeira vista estranha por se tratar de uma potência precisamente na área da tecnologia, Fernando Amaral explica que os serviços prestados visam apoiar as empresas chinesas que, também no âmbito dos seus processos de internacionalização, elegem a Europa como destino de investimento. Estas parcerias já têm quatro anos e o balanço é “muito positivo”, garante Fernando Amaral.

Sobre a oferta do Sendys Group importa recordar que as empresas âncora, a Alidata e a Sendys são empresas com percursos e cores business distintos mas complementares. A Alidata é o principal player nacional na área automóvel, industrial e de manutenção e é a responsável pela solução mais internacional do grupo, o “Sendys Explorer”. Trata-se de um software de printing e gestão documental, que atualmente está a ser instalado de origem, pela OKI Japão, nas impressoras de topo de gama, destinadas a grandes clientes nos mercados onde atuam, com especial destaque para a Europa, Médio Oriente, África, EUA e México.

Já a Sendys tem um software de gestão vocacionado para o setor financeiro e serviços e para PME e grandes empresas. Ambas as software houses desenvolvem e implementam as suas próprias soluções, prestando um serviço personalizado e direto ao cliente. ●

“

O click não está na ideia, está na combinação da ideia com o euro, dólar, yuan, ou outro.