



**Jaime Ramos Guerra—
Managing Partner**

ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO

MOTOR DOIS

As estratégias mais imediatas e confiáveis que as empresas seguem para atingir objetivos de crescimento passam por aplicar os seus recursos do negócio principal no mesmo negócio ou em negócios ou mercados complementares, através de crescimento endógeno ou de aquisição concorrentes, clientes ou fornecedores.

No entanto, Allen e Zook (2022) verificaram, através de entrevistas com CEO's de grandes empresas de todo o mundo, que existe uma preocupação crescente com a obsolescência e a renovação. 65% dos entrevistados prevê que os concorrentes que terão daqui a cinco ou sete anos não são os mesmo que têm hoje e 63% refere que novos concorrentes com novos modelos de negócio representam uma grande ameaça para o seu negócio atual. Os entrevistados preveem também que 40% do valor das suas empresas na próxima década será criado através da entrada em novos mercados e do lançamento de novos modelos de negócio.

Os autores concluem que o cenário de negócio é alta-

mente instável, o que é compreensível porque as novas tecnologias continuam a transformar negócios e setores com um ritmo considerável.

Para o evitar, propõem que as empresas criem o que designam por “motor 2”. Em vez de tentar crescer somente com base nos negócios atuais, devem tentar crescer a partir dum novo negócio.

Os autores referem que os segundos motores de grandes empresas que tentaram esta estratégia com sucesso têm quatro características em comum:

- Os novos negócios devem-se situar em mercados com grande potencial para gerar lucros no futuro;
- A empresa tem uma vantagem competitiva neste negócio, muitas vezes obtida através de aquisições;
- A abordagem adotada para este novo negócio é inovadora;
- Os novos negócios alavacam a escala e os ativos do negócio original.

Os autores referem exemplos como o negócio da computação na *cloud* da Amazon, a Next, unidade digital do Bradesco ou o negócio de conteúdos streaming da Netflix.

JRG

BIBLIOGRAFIA: Allen, J.; Zook, C.; (2022); “When Your Business Needs a Second Growth Engine”; Harvard Business Review; May-June

NOTÍCIAS DA JLM

NOTÍCIAS DE PARCEIROS DA JLM

NOTÍCIAS DE PARCEIROS DA JLM

JLM—31 ANOS

A **JLM—Consultores de Gestão, Lda.** celebrou o seu **31º aniversário** no dia 1 de agosto.

Para mais informações, consulte-nos.



FILIPESILVA STUDIOS

[Video Production Company -
Filipe Silva Studios](#)

A **FILIFE SILVA STUDIOS**, constituída em 2022 com base na experiência do seu fundador, é uma empresa de produção de vídeo com foco nas indústrias de lazer e entretenimento.

LEGISLAÇÃO

O Decreto-Lei n.º 42/2022, de 29 de junho estabelece **medidas de apoio às famílias e às empresas no âmbito do conflito armado na Ucrânia.**

O Decreto-Lei n.º 44/2022, de 08 de julho, **dispensa da nomeação de representante fiscal e da obrigatoriedade de adesão à caixa postal eletrónica os contribuintes que adiram a canais de notificação desmaterializados.**

Para mais informações, consulte-nos

TAXAS INDICATIVAS

	22/07/31	22/06/30
Euribor 3 meses	0,246%	-0,176%
Euribor 6 meses	0,654%	0,238%
Euribor 12 meses	0,942%	0,961%
EURO / USD	1,0211	1,0454
EURO / GBP	0,8392	0,8624
PSI	6.122,31	6.043,42
Brent Petróleo	103,20	109,11
Ouro	1.778,12	1.802,98

FONTES: BPortugal, Euribor-Rates, JNegócios,
pt.investing.com

INFORMAÇÕES DIVERSAS

Foi atrasado para o dia 31 de agosto o prazo limite para efetuar o **primeiro pagamento por conta do IRC** das entidades que exerçam, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e dos não residentes com estabelecimento estável em território português

O Decreto Regulamentar n.º 2/2022, de 07 de julho regulamenta a **atualização extraordinária das pensões** prevista na Lei do Orçamento do Estado de 2022.

Para mais informações, consulte-nos

As informações contidas nesta edição do Notícias JLM não dispensam a consulta dos diplomas publicados em Diário da República ou outras publicações oficiais.

Para mais informações, consulte o nosso site (www.jlm.pt) ou jaime.guerra@jlm.pt

JLM—CONSIGO EM QUALQUER LUGAR!

FICHA TÉCNICA

Propriedade: JLM —
Consultores de Gestão, LDA
Direção do Notícias JLM:
Joana Guerra

Colaboraram neste número:
Jaime Ramos Guerra e Joana Guerra
Tiragem: 500
Gerência da JLM:
Jaime Ramos Guerra e Joana Guerra