

OPEN INNOVATION



Empreendedorismo Estar à frente de uma *startup* é um exercício que exige muito do fundador, com custos profissionais e pessoais potencialmente graves se não forem abordados da forma correta. Mas é possível manter o equilíbrio. Como aprendem os finalistas do Open Innovation

Sozinhos na multidão. A angústia dos líderes

Textos **TIAGO OLIVEIRA**

Dentro dos consensos que é possível estabelecer no muito diverso mundo do empreendedorismo, um parece transversal: o caminho não é fácil. Qualquer pessoa dirá que começar uma empresa do zero é algo que exige muito trabalho, dedicação e esforço até chegar a uma base minimamente sustentável. E mesmo aí os desafios são constantes e primam pela complexidade e volatilidade. Elementos que pedem uma estrutura (individual e coletiva) forte para subir este Everest sem fim e que, quando não se acautelam certas situações, podem ditar a morte prematura de um negó-

edp
OPEN
INNOVATION
edp | Expresso

Encontramos projetos de energia inovadores em Portugal, Brasil e Espanha. Na próxima quinta-feira, as equipas defendem as suas ideias de negócio no Investment Pitch e é conhecida a melhor equipa — que arrecada €50 mil

cio ou a quebra emocional do líder. É um risco real.

"Acho que senti na pele a famosa expressão 'sozinho na multidão'", atira João Vasques, recordando-se da sua experiência à frente da *startup* Wazza: "Sou uma pessoa extremamente exigente comigo mesmo e o pior chefe que alguma vez poderia ter. Quando as coisas estavam mal, eu fechava-me a sete chaves e tentava levar o mundo à frente. Obviamente, não correu bem." Seguiram-se flutuações de humor, perdas de apetite e uma posição cada vez mais isolada, por se sentir "fraco, vulnerável". A situação estava a deteriorar-se cada vez mais quando o desastre aconteceu mesmo: foi atropelado, voou 40 metros e viu "a morte de frente". Um choque violento com a vida que o ensinou a olhar "de uma maneira mais aberta e descomplexada no que toca às nossas vulne-

tabilidades". Atualmente a trabalhar na Talkdesk, não tem dúvidas de que o seu grande erro "foi não pedir ajuda, não ter alguém em quem confiar, fora da *startup* e da família, para desabaçar e pedir conselhos".

Saber delegar

Trata-se de um caso extremo mas que demonstra uma situação que luta por mais reconhecimento, o isolamento da figura do líder e a concentração nele (por vezes da parte do próprio) de toda a razão de ser da empresa. Diretora do Departamento de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional do ISCTE, Ana Margarida Passos explica que as pessoas que costumam triunfar neste meio têm "tendências que as separam das outras", sejam "capacidades de comunicação, *networking* e resiliência

acima da média", além de outras mais emocionais, que permitem "gerir situações de maior stresse". Quando se está muito ligado a uma ideia própria, à semente da empresa, pode ser mais "difícil deixar que se integrem outras pessoas na ideia inicial, criam-se barreiras", embora admita que a pesquisa neste campo ainda está no início.

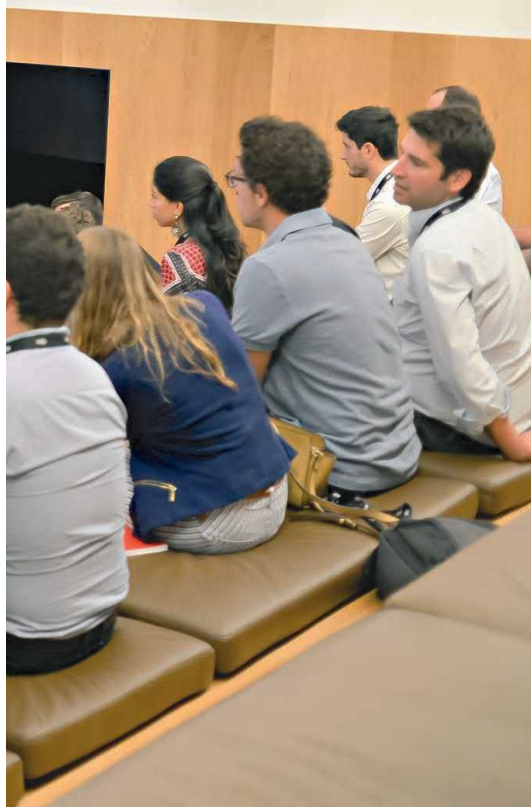
Alguns fundadores acabam por ficar muito expostos aos piores riscos inerentes à pressão, que quando exagerada e pouco doseada pode originar situações de "exaustão". É importante perceber que, neste universo, "o ritmo de trabalho não é determinado pelos próprios, mas sobretudo pelo constrangimento do contexto", ou seja, os empreendedores "têm de ter capacidade de adaptar, improvisando". Para a académica, não há dúvidas de que há falta de "promoção de práticas que sirvam para perceber os riscos", que pensem na pessoa inserida num contexto. "Trabalhar com os outros implica conseguir pensar em comum", e isso é algo que não costuma acontecer.

Para Pedro Moura, não é à toa que "se defende que não se deve começar sozinho numa aventura destas". É muito importante haver, pelo menos, "outra pessoa que assuma um compromisso conjunto de um caminho que será duríssimo". O cofundador e COO da Mappeda acredita que "há neste campo uma cultura tóxica muito portuguesa que vem de um misto de sentimento de orgulho e honra misturados com alguma incapacidade em colaborar com outras pessoas" e de "dificuldade em confiar nos outros". Fala por experiência própria, porque numa *startup* anterior viu-se envolvido numa situação de incompatibilidade, traduzida "num sentimento forte de isolamento" que, neste caso, acabou por conduzir a um "princípio de esgotamento". Desde então que aprendeu "a confiar mais nas pessoas e a encarar



BOOTCAMPS Ao longo de oito sessões (a oitava realiza-se na segunda-feira, 23 de outubro), as 15 equipas do EDP Open Innovation estiveram reunidas na sede da companhia elétrica para cumprir o plano de aceleração de ideias de negócio traçado pelos parceiros da competição, a Fábrica de Startups. O método Fast Start funciona como um verdadeiro GPS para startups, em que os grupos podem testar e validar todas as componentes do seu modelo de negócio antes de se lançarem para o mercado — seja definição de preços ou estratégia para aquisição de clientes. Dias intensos mas que estão na base do sucesso do projeto

FOTOS VÍTOR HUGO



tudo com muito mais graciosidade e segurança”, com toda a certeza que “custou”. Apesar de admitir não haver “uma pílula milagrosa”, acredita que parte da solução pode estar em encontrar “equilíbrio no desequilíbrio”, deixar que a pressão nunca chegue a níveis exagerados e criar “uma cultura profissional de raiz” mais aberta.

Responsabilidade dos fundadores

Professora auxiliar na Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade do Porto, Catarina Brandão admite que, “numa primeira fase, o isolamento é importante”. Para estar mais em contacto com os recursos individuais necessários e perceber como quer dar corpo à ideia. Até porque “montar uma empresa exige muitos recursos em termos de tempo” e encontrar um “balanço que é frágil”. Mais tarde, olha-se para o líder e espera-se que

venha dele “a visão estratégica para a empresa, algo que se vai tornando mais exigente”. Todos os olhos são colocados nele, e é preciso conseguir lidar com “pessoas a pedir ajuda, concorrentes e um fluxo de informação por vezes exagerado”. Quando a maior parte dos empreendedores são *millennials*, tem de se perceber que fazem parte de uma geração que “confia muito nas suas competências mas tem uma tolerância muito baixa para com a frustração”, algo que necessariamente vai acontecer no processo de fundar uma startup. Ainda existe uma “visão muito romantizada, heroica”, do que é começar uma empresa sozinho, o que acaba por se transportar para a psique de muita gente e colocar pessoas não preparadas nestas posições. É essencial que “tenham um espaço onde acedam aos recursos de que precisam”, o que não acontece em muitos casos. Espaços de partilha moderados por um psicólogo, por exemplo.

“Não aconselho empresas que sejam *one man show*”, diz Carlos Mendes. Atualmente a dar aulas no Instituto Superior Técnico, deixa claro que se deve “repartir responsabilidades entre pessoas com diferentes competências mas valores semelhantes”. Uma empresa do zero tem tudo por fazer, e, se não se “definir logo qual a equipa necessária”, o que não for planeado acaba por cair “na responsabilidade dos fundadores”. Relativizar os problemas é uma das dicas que deixa para que estes problemas não se verifiquem tanto e se encare “o trabalho de uma startup como outro qualquer”. Agora é responsável por duas outras empresas (Digital Costing e Le Wagon) com “problemas semelhantes aos da anterior” e já os encara de outra forma, pela simples razão de já ter percorrido esse caminho.

economia@expresso.imprensa.pt

PARTE DA SOLUÇÃO PODE ESTAR NO EQUILÍBRIO E EM CRIAR MECANISMOS PARA QUE A PRESSÃO NUNCA CHEGUE A NÍVEIS EXAGERADOS

Nova energia para ultrapassar a meta



Instante em que o nervosismo de uma das equipas no 1º pitch provoca a queda do cenário

No final de duas semanas de bootcamp, as equipas de Portugal, Espanha e Brasil estão preparadas para impressionar

“Nem parece uma competição”, atira Ricardo Dias, no início da conversa, para explicar o espírito de equilíbrio e rivalidade saudável que se sente. O fundador da Cubi fala na sala adjacente ao espaço onde as 15 equipas do EDP Open Innovation se encontram reunidas na sede da EDP, em Lisboa. Para quê? Para mais um dos oito bootcamps que ocupam a componente prática de aceleração de ideias de negócio. A sexta edição do projeto de empreendedorismo do Expresso e da EDP — que resulta da união entre o Energia de Portugal e o Prémio EDP Inovação — está prestes a terminar e os participantes correm por gosto, apesar de estes últimos momentos poderem significar um prémio de €50 mil para a melhor ideia de negócio e um de três lugares para a Web Summit deste ano. A palavra-chave aqui é energia, seja no trabalho ou nos projetos. Todos os modelos giram à volta de ideias para o sector, sobretudo no campo da eficiência energética. É o caso da Cubi. Sem esconder o objetivo de se destacar e aproveitar o melhor possível estas três semanas, Ricardo Dias, que veio do Brasil, quer tornar a electricidade visível aos gestores. Isto quer dizer que o seu projeto oferece uma ferramenta completa de monitorização de energia elétrica focada na identificação de desperdício e na otimização de uso na indústria. Algo “complexo”, mas para o qual acredita ter uma solução de futuro. Até ver, de 30%, o upgrade que garante na distribuição.

Aprender e consolidar

“Queremos melhorar a entrega de energia ao cliente final”, conta, e por isso a viagem para Portugal: “Precisamos de aprender coisas novas e continuar a evoluir” porque quando já se começa a trabalhar, como é o seu caso, por vezes fica-se “miopo para as novas oportunidades”. A base ainda é pequena, de apenas 15 clientes, e este período tem servido para perceber que o seu modelo de negócio “ainda não é global.” Trabalham para isso e, até lá, aproveita o “comboio direto para a praia”, algo que lhe parece “do outro mundo.”

Para Victor Garcia e Carlos Martinez, o EDP Open Innova-

tion é uma oportunidade que viram de juntar a evolução do projeto espanhol a um conhecimento mais aprofundado do país vizinho com vista a uma primeira expansão para cá. Acreditam que “as grandes empresas têm potencial para fazer crescer startups” e querem “arranjar mais clientes” para que a sua tecnologia patenteada se possa espalhar. Literalmente, porque a ideia da Aladyn Sistem consiste num sistema de transferência de energia sem necessidade de cabos ou baterias, que pode ser aplicado tanto a telemóveis como a equipamentos industriais. Algo inovador, que só existe ainda nos EUA. Na Europa são os únicos a ter uma patente para este

tipo de tecnologia. A prioridade é agora “consolidar um bom produto” e aproveitar a oportunidade para colocarem um pé firme em Portugal e falar com o “maior número de pessoas possível.” Enquanto esperam pelo que pode acontecer na próxima semana no Investment Pitch (ver caixa).

O périplo internacional do projeto que dá pelo nome de DCBrain resultou de uma ideia com origem em França. Trata-se de um software de inteligência artificial aplicado a redes energéticas através de sensores, para estabelecer um modelo analítico capaz de visualizar, prever e estimular alterações nos fluxos de sistema com reflexos na eficiência. A funcionar desde 2015, a ideia já está aplicada em parceiros como a Totak, a Danone ou o Metro de Paris e, de acordo com os responsáveis Christopher Wilsford e Franck Kirbiriou, “está a avançar na direção certa.” Vieram até aos bootcamps desenvolver mais a ideia — “voltar a estar em contacto com os princípios-base” — e a experiência está a ser positiva, também numa lógica de perceber “como funciona o ecossistema de startups em Lisboa.” O ambiente de grupo tem contribuído com todos os participantes “a desafiar-se” e a “contribuírem com opiniões.” Com ajuda das refeições e visitas juntos. Partilhas que se alongam pela noite, com os dois a fazerem mesmo alusão a uma música do compatriota David Guetta: “Work hard, play hard!”

De volta a Espanha, Andrea Barber fala em português com sotaque brasileiro (onde viveu “sete anos”) para contar o que é a Rated Power, empresa cujo modelo consiste em acelerar e otimizar a implementação de centrais fotovoltaicas em grande escala para alimentar sectores industriais. “Desenvolvemos uma ferramenta capaz de gerar o plano em minutos e não em meses”, garante. Algo que fazia falta no sector e que já permitiu “trabalhar com grandes empresas e estar presente em mais de 20 países.” Ver os “diferentes perfis” dos concorrentes é algo que destaca, num meio que está a ser ideal para testar e otimizar “coisas novas.” A caminho do Investment Pitch, e apesar de acharem que não têm a “ideia mais sexy”, estão convencidos de que estão a desenvolver um produto que as pessoas “vão gostar.” Pode não parecer uma competição, mas está muito em jogo.

26 de outubro, dia D das equipas

É já esta quinta-feira, a partir das 17h, que a sexta edição do EDP Open Innovation conhece o seu ponto alto. Trata-se do tradicional Investment Pitch, que fecha sempre todas as edições do projeto de empreendedorismo do Expresso e da EDP. Com a sala dos geradores do Museu da Electricidade, em Lisboa, a servir de palco, as 15 equipas terão de fazer uma apresentação de dez minutos da sua ideia — o famoso *elevator pitch* — perante uma plateia que contará com o júri da competição assim como investidores potencialmente interessados. O objetivo é que consigam mostrar a que falta de mercado a sua ideia de negócio dá resposta e como evoluíram ao longo da componente prática em Lisboa. É o último passo rumo ao grande prémio de €50 mil para a melhor ideia de negócio e os três lugares em disputa para a Web Summit deste ano. Serão os herdeiros dos anteriores vencedores do projeto que já distribuiu €255 mil em prémios, acelerou 145 equipas e recebeu milhares de candidaturas.