# ANEXO 1: Pesquisa na Web acerca da empresa e os seus principais concorrentes:

A *baseform* faz *software* para infraestruturas de água em rede.

O seu *software* oferece um serviço de análise e monitorização das redes de água (SaaS (*Software as a Service*)) que permite aos seus clientes extrair o melhor valor e eficiência das suas infraestruturas, tal como operações e investimentos sobre elas.

As principais empresas concorrentes à *baseform* são empresas de gestão de redes de água, como a [Sensus](http://sensus.com/smart-water-network) e a [Intelligentwater](http://www-03.ibm.com/software/products/en/intelligentwater).

# ANEXO 2: Convocação da 1ª reunião de grupo

**Síntese:** Foi enviado o seguinte e-mail, a todos os elementos do grupo para comparecerem na primeira reunião.

**DE:** André Fonseca

**PARA:** André Fonseca, António Terra, António Ferreira, Rita Coelho, Isabel Dias, Bárbara Caracol, Yao Chen

**DATA:** 31 de outubro de 2015

**ASSUNTO:** Primeira reunião de grupo (IEI)

Boa Tarde Colegas.

Venho com este e-mail, sugerir a data da primeira reunião de grupo, segunda-feira dia 2 de novembro às 14:30 na sala de estudo 1.1 (TagusPark). Caso alguém não esteja disponível para esse horário por favor que me contacte o mais rápido possível para podermos reagendar.

Objetivos a cumprir na primeira Reunião:

- Reunir todas as possíveis perguntas para a entrevista e filtrar estas.

- Reunir as informações e pesquisas já feitas e obtidas sobre o tema de empreendedorismo e sobre a empresa.

- Decidir quais os membros vão à entrevista e fazer uma distribuição de tarefas mais adequada à disponibilidade horária de cada membro.

- Planear como serão feitas as próximas reuniões.

- Elaborar e enviar o e-mail para marcar a entrevista.

Link do enunciado do relatório: <https://fenix.tecnico.ulisboa.pt/downloadFile/563568428717414/2015IEI-FT_RTG-Empreendedorismo.pdf>.

Link da empresa que foi proposta pelo grupo: <http://baseform.com/np4/home>.

Não hesitem em me contactar sobre qualquer possível dúvida.

Até segunda!

Bom trabalho!

--

André Fonseca (Delegado do 1º ano LEIC)

**Resposta:** Todos os elementos responderam afirmativamente.

# ANEXO 3: Ata da primeira reunião do grupo

**Ata nº:** 1/2015

**Participantes**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** | **Assinatura** |
| André Fonseca | C:\Users\Crimblaze\Documents\Andre.pngC:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Antonio-F.PNG |
| António Ferreira |  |
| António Terra | C:\Users\Crimblaze\Documents\Terra.png |
| Bárbara Caracol |  |
| Catarina Custódio | C:\Users\Crimblaze\Documents\Barbara.png |
| Isabel Dias | C:\Users\Crimblaze\Documents\Catarina.pngC:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Isabel.png |
| Maria Rita Coelho | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rita.png |
| Rodrigo Nobre | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rodrigo.png |
| Yao Chen | C:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Chen.png |

Aos dois dias do mês de novembro de 2015, pelas 14:30 horas, realizou-se a reunião do trabalho de grupo de IEI, estando presentes os elementos indicados na tabela de participantes.

A reunião teve a seguinte ordem de trabalhos:

1. Distribuição detalha das tarefas.
2. Elaboração de questões relevantes a se colocar na entrevista.
3. Calendarização da entrevista (contactar o responsável da empresa).
4. Início planeamento da entrevista.

A reunião do trabalho de grupo de IEI iniciou-se com a distribuição das tarefas pelos vários elementos do grupo, primeiramente os quatro elementos responsáveis por entrevistar a identidade (André Fonseca, Bárbara Caracol, Maria Rita Coelho e António Terra), em seguida os responsáveis por pesquisas e investigações sobre a empresa (António Ferreira, Rodrigo Nobre, Catarina Custódio, Isabel Dias, Yao Chen), por fim o responsável pela realização das atas (António Terra).

Relativamente ao ponto 2 da ordem de trabalhos, todos os elementos do grupo fizeram contribuições para a realização das questões a serem colocadas (presentes no anexo 1).

Foi enviado um e-mail à empresa para confirmar a sua disponibilidade bem como calendarizar a entrevista.

Após a discussão relativa às questões anteriormente pensadas, estas foram ordenadas de forma a otimizar o tempo de entrevista, assim como apresentarem uma sequência lógica.

Nada mais havendo a tratar, foi dada por encerrada a reunião da qual se lavrou a presente ata, que depois de lida será aprovada por todos os elementos do grupo.

|  |
| --- |
| **Questões:** |
| * Como é que surgiu a ideia da *baseform*? * Quais foram as maiores dificuldades que surgiram no desenvolver da ideia? * Qual era o mercado alvo e como o conseguiram cativar? * O que diferencia a vossa empresa das outras, qual o elemento do vosso sucesso? * Pensa que poderia ter feito algo de diferente? E que impacto é que isso poderia no presente? * Qual e o *customer segment* da baseform? * Qual o *value proposition* (proposta de valor) da *baseform*? * Em que aspetos acha que a baseform é um exemplo de empreendedorismo? * Qual é o sector (da Engenharia Informática) em que a *baseform* opera? * Quais os desafios para introduzir e administrar uma startup no mercado português e internacional? (De entre ambos, qual se revelou mais prolífero?) * Em que aspetos se consideram uma empresa empreendedora? * Que projeções admite para o futuro? * Qual é o mercado da *baseform*? |

# ANEXO 4: Calendarização da entrevista

**Síntese:** No intento de agendar uma entrevista com a empresa pretendida para o mais breve possível, foi enviado um e-mail à Baseform, apresentando o grupo, o projeto, e o que era pretendido.

**DE:** André Fonseca

**PARA:** Sérgio Coelho (Baseform)

**DATA:** 2 de novembro de 2015

**ASSUNTO:** IST Entrevista

Exmo. Sr. Sérgio Coelho

Sou estudante do 1º ano do Instituto Superior Técnico da Licenciatura em Engenharia Informática do TagusPark (LEIC-T).

No âmbito da Unidade Curricular de Introdução à Engenharia Informática, foi-nos proposto um projeto cujo objetivo é entrevistar uma empresa e realizar um relatório em grupo sobre o Empreendedorismo em Informática.

Em nome do meu grupo, venho por este meio mostrar o nosso interesse na sua empresa e solicitar uma reunião se for possível.

Caso interessado, as perguntas que planeamos fazer são as seguintes:

* -Como é que surgiu a ideia da *baseform e*quais foram as maiores dificuldades que surgiram no desenvolver desta ideia?
* -Qual era o mercado alvo e como o conseguiram cativar?
* -O que diferencia a vossa empresa das outras, como é que lidam com a competição?
* -Qual é o *customer segment* da *baseform*?
* -Qual é o *value proposition* (proposta de valor) da *baseform*?
* -Em que aspetos acha que a *baseform* é um exemplo de empreendedorismo?
* -Quais os sectores em que a baseform opera?
* -Qual é a influência da informática no sector em que a *baseform* opera?
* -Quais os desafios para introduzir e administrar uma *startup* no mercado português e internacional? (De entre ambos, qual se revelou mais prolífero

-Quais são os seus objetivos para o futuro?

Obrigado pela atenção.

Com os melhores cumprimentos,

--

André Fonseca (Delegado do 1º ano LEIC-T)

**Respostas:** A reunião ficou agendada para o dia 04/11/2015, às 18:00 na sede da Baseform.

**DE:** Sérgio Coelho (Baseform)

**PARA:** André Fonseca

**DATA:** 2 de novembro de 2015

**ASSUNTO:** Resposta **-** IST Entrevista

Caro André,

Agradeço o vosso email e o interesse na Baseform. Teremos todo o gosto em contribuir para o vosso projeto naquilo que estiver ao nosso alcance. Para a reunião, sugiro uma das seguintes datas, à vossa escolha: 4/nov, 6/nov ou qualquer dia da próxima semana (sempre a partir das 17:00 horas).

Aguardo pela vossa confirmação, até breve,

Sérgio T Coelho

CEO, baseform.com

**DE:** André Fonseca

**PARA:** Sérgio Coelho (Baseform)

**DATA:** 2 de novembro de 2015

**ASSUNTO:** Resposta **-** IST Entrevista

Boa noite Sr. Sérgio Coelho,

Agradecemos a disponibilidade e rápida resposta.

Poderíamos então marcar a reunião para dia 4 de novembro (4ª-feira) às 18:00 horas?

Se sim, qual seria o local desta?

Obrigado pela atenção,

**DE:** Sérgio Coelho (Baseform)

**PARA:** André Fonseca

**DATA:** 3 de novembro de 2015

**ASSUNTO:** Resposta **-** IST Entrevista

André, confirmo a reunião para amanhã (4a feira) às 18:00.

A Baseform está na Rua Borges Carneiro, 34-rc, junto à Estrela, em Lisboa. De transportes públicos: o metro mais perto é o Rato (10 mins a pé); ou o Cais do Sodré (15 mins a pé).

Até breve,

Sérgio T Coelho

CEO, [baseform.com](http://baseform.com/)

# ANEXO 5: Ata da entrevista

**Ata nº:** 3/2015

**Participantes**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** | **Assinatura** |
| André Fonseca | C:\Users\Crimblaze\Documents\Andre.png |
| António Terra | C:\Users\Crimblaze\Documents\Terra.png |
| Bárbara Caracol | C:\Users\Crimblaze\Documents\Barbara.png |
| Maria Rita Coelho | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rita.png |
| Dr. Sérgio Coelho |  |

Aos quatro dias do mês de novembro de 2015, pelas 18:00 horas, realizou-se a entrevista relativa ao trabalho de grupo de IEI, estando presentes os elementos indicados na tabela de participantes.

A reunião teve a seguinte ordem de trabalhos:

1. Introdução ao objetivo da *Baseform*.
2. Apresentação das nossas questões principais.
3. Esclarecimento a questões secundárias.

A entrevista relativa ao trabalho de grupo de IEI iniciou-se com uma breve explicação dos objetivos da empresa (realizada pelo Dr. Sérgio Coelho), sendo crucial para a colocação das questões de forma mais direcionada.

Relativamente ao ponto 2 da ordem de trabalhos, foram-nos esclarecidas todas as questões relevantes para a elaboração do relatório.

Também nos foram respondidas questões de caracter curioso.

Nada mais havendo a tratar, foi dada por encerrada a reunião da qual se lavrou a presente ata, que depois de lida será aprovada por todos os elementos do grupo.

# ANEXO 6: Convocação da 2ª reunião

**Síntese:** Antes da entrevista com a empresa, necessitou-se de juntar outra vez o grupo, para organizar e distribuir as tarefas

**DE:** André Fonseca

**PARA:** André Fonseca, António Terra, António Ferreira, Rita Coelho, Isabel Dias, Bárbara Caracol, Yao Chen

**DATA:** 31 de outubro de 2015

**ASSUNTO:** Segunda reunião de grupo (IEI)

Boa Noite Colegas,

Já obtivemos resposta do Sr. Sérgio com as possíveis horas da entrevista, vou enviar o e-mail para confirmação (em principio será quarta-feira).

Fica então aqui a sugestão de se fazer a 2ª reunião amanhã (terça-feira) às 12:10 (depois da aula de IEI) na sala 1.1

a atingir na 2ª reunião:

- Organização final das informações necessárias antes da entrevista.

- Preparação e Planificação da entrevista.

- Distribuição de tarefas pós-entrevista.

- Certificar-se de que estão todos os assuntos e perguntas claras e os membros do grupo que vão à entrevista preparados para esta.

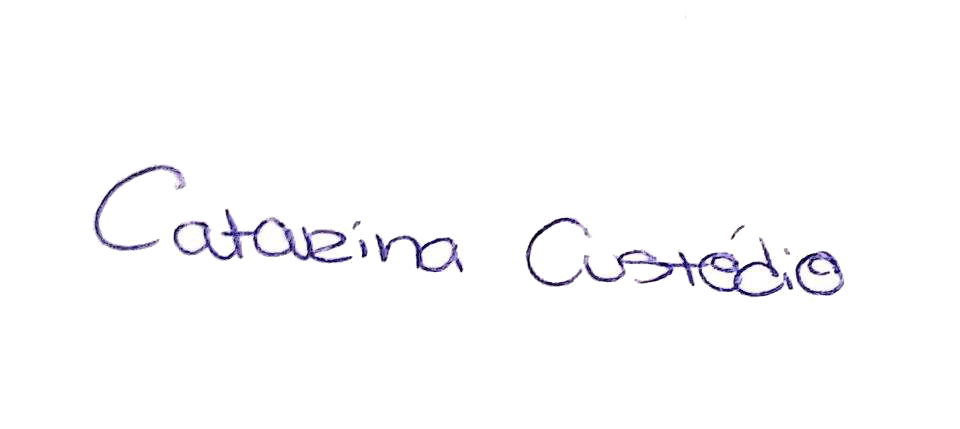
- Elaborar uma lista com o material de apoio para a ser levado para a entrevista.

--

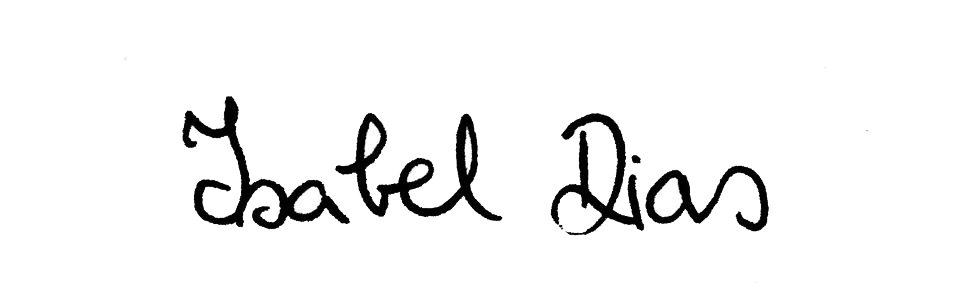
André Fonseca (Delegado do 1º ano LEIC-T)

# ANEXO 7: Ata da segunda reunião do grupo

**Ata nº:** 2/2015

**Participantes**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** | **Assinatura** |
| André Fonseca | C:\Users\Crimblaze\Documents\Andre.png |
| António Ferreira | C:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Antonio-F.PNG |
| António Terra | C:\Users\Crimblaze\Documents\Terra.png |
| Bárbara Caracol | C:\Users\Crimblaze\Documents\Barbara.png |
| Catarina Custódio |  |
| Isabel Dias |  |
| Maria Rita Coelho | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rita.png |
| Rodrigo Nobre | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rodrigo.png |
| Yao Chen | C:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Chen.png |



Aos três dias do mês de novembro de 2015, pelas 12:10 horas, realizou-se a reunião do trabalho de grupo de IEI, estando presentes os elementos indicados na tabela de participantes.

A reunião teve a seguinte ordem de trabalhos:

1. Organização final das informações necessárias antes da entrevista.
2. Preparação e Planificação da entrevista.
3. Distribuição de tarefas pós-entrevista.

A reunião do trabalho de grupo de IEI iniciou-se com os elementos do grupo a analisar as várias pesquisas elaboradas sobre a empresa, para que todos tenham a noção do que a empresa faz e pretende realizar.

Relativamente ao ponto 2 da ordem de trabalhos, os elementos que irão à entrevista planearam a ordem das várias questões e fez-se uma previsão de possíveis respostas a cada pergunta de forma a elaborarmos novas questões relevantes para o intuito do relatório.

Após isso, foram distribuídas as várias tarefas pós-entrevista pelos elementos do grupo, estabelecendo-se a seguinte distribuição. Realização das questões diretamente relacionadas com a entrevista (André Fonseca, Bárbara Caracol, Maria Rita Coelho), realização da ata (António Terra), organização dos e-mails trocados entre os elementos do grupo (António Ferreira), preenchimento do formulário do relatório (Catarina Custódio, Rodrigo Nobre, Yao Chen), resumir a entrevista a partir da gravação (Isabel Dias).

Nada mais havendo a tratar, foi dada por encerrada a reunião da qual se lavrou a presente ata, que depois de lida será aprovada por todos os elementos do grupo.

# ANEXO 8: Convocação da 3ª reunião

**Síntese:** Tendo já toda a informação para fazer o relatório, marcou-se uma reunião para decidir os aspetos de elaboração do relatório em grupo.

**DE:** André Fonseca

**PARA:** André Fonseca, António Terra, António Ferreira, Rita Coelho, Isabel Dias, Bárbara Caracol, Yao Chen

**DATA:** 31 de outubro de 2015

**ASSUNTO:** Segunda reunião de grupo (IEI)

Boa noite colegas,

Venho, novamente, com este e-mail sugerir o local e data da próxima reunião sobre o relatório de grupo. Sugiro então, que tome lugar amanhã na sala de estudo 1.1 depois do teste de CDI.

Estando já a entrevista feita, a reunião tem os seguintes objetivos:

- Divisão das tarefas a serem executadas durante a reunião.

- Resumo da entrevista.

- Elaboração e aperfeiçoamento dos anexos necessários.

- Resposta às perguntas do relatório (que incluí a elaboração do mapa conceptual)

- Elaboração do relatório.

- Verificação do relatório.

---

André Fonseca (Delegado 1o ano LEIC-T)

# ANEXO 9: Ata da terceira reunião de grupo

**Ata nº:** 4/2015

**Participantes**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** | **Assinatura** |
| André Fonseca | C:\Users\Crimblaze\Documents\Andre.png |
| António Ferreira | C:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Antonio-F.PNG |
| António Terra | C:\Users\Crimblaze\Documents\Terra.png |
| Bárbara Caracol | C:\Users\Crimblaze\Documents\Barbara.png |
| Catarina Custódio |  |
| Isabel Dias | C:\Users\Crimblaze\Documents\Catarina.pngC:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Isabel.png |
| Maria Rita Coelho | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rita.png |
| Rodrigo Nobre | C:\Users\Crimblaze\Documents\Rodrigo.png |
| Yao Chen | C:\Users\Crimblaze\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Chen.png |

Aos sete dias do mês de novembro de 2015, pelas 10:35 horas, realizou-se a reunião do trabalho de grupo de IEI, estando presentes os elementos indicados na tabela de participantes.

A reunião teve a seguinte ordem de trabalhos:

1. Resumo da entrevista.
2. Elaboração e aperfeiçoamento dos anexos necessários.
3. Elaboração do relatório.
4. Verificação do relatório.

A reunião do trabalho de grupo de IEI iniciou-se com o resumo geral da entrevista elaborado pelos elementos que presenciaram a entrevista.

Relativamente às seguintes ordens de trabalhos, cada elemento realizou o que lhe competia, tendo sido definido na segunda reunião.

Nada mais havendo a tratar, foi dada por encerrada a reunião da qual se lavrou a presente ata, que depois de lida será aprovada por todos os elementos do grupo.

# ANEXO 10: Resumo da entrevista à *baseform*

**Questões**

: **Como é que surgiu a ideia da baseform e quais foram as maiores dificuldades que surgiram no desenvolver desta ideia?**

A *Baseform* é uma *startup* característica de gente madura, com muitos anos de carreira e experiência. Não é uma *startup* típica de gente jovem. Junta conhecimentos de informática e engenharia. Surgiu de perceber que havia muitos ganhos de eficiência na área das infraestruturas da água, e que havia espaço no mercado para melhorar. Foi concebida ao perceber quais eram as ineficiências, as coisas que não faziam sentido no setor e ver que era possível fazer melhor.

Sendo um setor muito conservador foi preciso ter coragem para dizer que aquilo não fazia sentido e mostrar algo novo.

Quando se trabalha para empresas, ou seja, *Business to Business* (B2B) é diferente de trabalhar para um público geral. É uma indústria muito conservadora, pouco eficiente, que não gosta de muitas diferenças. É muito difícil fazê-los mudar de opinião. Não procuram o melhor software do mundo, se as coisas vão funcionando então não têm necessidade de as mudar.

Como vendemos para organizações e empresas, são muitas pessoas a decidir o tipo de software que se vai comprar, e demora sempre muito tempo porque tem que se ir a concurso. Pode demorar vários anos. Uma das barreiras é esta.

Outra, tem a ver com o "sermos levados a sério" no mercado. Para o conseguir, tivemos desde logo que mostrar resultados em concreto para lidarmos com a concorrência. Tivemos *Early Adopters* que foram muito importantes neste aspeto.

O reconhecimento internacional ajudou bastante. As pessoas são sensíveis a esse aspeto. Em 2014 ganhámos dois prémios, um deles muito difícil: um prémio alemão, que até à altura só tinha sido entregue a tecnologias alemãs. E ganhámos um prémio da Associação Mundial de Água (Global Water Partnership). Esse reconhecimento internacional foi muito importante, depois de ganharmos estes prémios as pessoas começaram a perceber que não somos uns tipos quaisquer. Isto ajudou-nos a ir conquistando reconhecimento internacional. Também mantivemos o nosso projeto *opensource*, o que ajudou no impacto internacional. Tudo isto são barreiras a uma *startup*. Às vezes até tem que se trabalhar de graça para conseguir reconhecimento.

: **Qual é o vosso *customer segment* e como o conseguiram cativar?**

O nosso mercado alvo é o do setor da água. Mais especificadamente os serviços urbanos de água. São serviços prestados em todo o mundo por câmaras municipais, empresas públicas ou então, para privados, por empresas privadas. Em Portugal, existem os 3 modelos, são cerca de 300 organizações, nós chamamo-las entidades gestoras dos serviços urbanos de águas.

É preciso estratégias de venda para cativar a atenção e fazê-los ficar entusiasmados. B2B representa também fazer poucas vendas, mas muito caras. Cada venda representa muito dinheiro. E é preciso um esforço muito grande para angariar um cliente.

: **O que diferencia a vossa empresa; como é que lidam com a concorrência?**

Apesar de ser um setor confinado e muito específico, nós temos muita concorrência. É a segunda grande barreira. Temos que ser levados a sério. Depois passa-se deste estágio de "novatos" e passamos a um grupo mais "sério". Apesar de este mercado não ter uma concorrência enorme, existe concorrência forte. E depois há pseudoconcorrência. De pessoas que dizem que têm melhores soluções, mas não fazem nada do que é pretendido.

Mas a concorrência é evitável. A cópia é algo inevitável. Inventar coisas novas em termos de software é complicado. No fundo, toda a gente copia porque geralmente a criação de software é a junção de várias ideias pré-existentes. No entanto, a cópia é evitável através das patentes. Mas uma das principais barreiras no mercado português é conseguir patentes. Há muito poucas patentes e estas são bastante difíceis de conseguir.

Outra das maneiras de lidar com a competição e evitar a cópia é conseguir fazer coisas sempre à frente dos outros, assim a cópia é praticamente impossível. Investir sempre em investigação. Estar numa evolução e estudo constante. Receber muitos dados e estudá-los. Na nossa empresa os dados chegam constantemente. Em tempo real. E a ideia de investigação já estava no nosso DNA. Quantos mais dados temos, mais conseguimos aprender e mais clientes temos. É uma bola de neve, com o objetivo de melhorar a eficiência.

Estar à frente significa procurar usar o mais possível do conhecimento humano para conseguir eficiências verdadeiras para os nossos clientes. É os clientes chegarem ao fim do ano e perceberem os ganhos. E estar permanentemente à procura de melhores formas de fazer isto.

: **Qual é o *value proposition* da Baseform?**

A nossa proposta de valor é conseguir que os clientes cheguem ao fim do ano e percebam os ganhos. É perceberem, por exemplo: estamos a usar este software há 2 dois anos e conseguimos poupar x% de água, isto significa 1 ou 2 milhões de euros que poupámos. 5 ou 10% de eficiência é muito dinheiro para uma cidade. Quando isto acontece, é indiscutível a eficiência.

É muito importante para nós que as pessoas usem o nosso software, temos um fanatismo, quase, para desenvolver soluções o mais simples possíveis. Portanto, se pudermos tirar coisas, tiramos coisas. Não fazemos soluções para o iPhone, por exemplo, só por fazer, fazemos se for preciso.

Nós trabalhamos com *software* *as a* *service* (SaaS). Parece uma coisa comum, há imenso SaaS, para se ser servido através de um browser e não instalado nos computadores. Um exemplo, talvez o maior, de SaaS é o Gmail. E nós funcionamos muito como o Gmail. Oferecemos a melhor solução possível às pessoas. Se houver uma melhor, no dia seguinte estará disponível. Porque essa é grande vantagem. Podemos ter sempre a melhor solução disponível e sempre qualquer problema técnico resolvido na hora porque nós damos conta dele e porque podemos agir. Outra grande vantagem dessa solução é que nós não estamos a fornecer software, o que nós estamos a oferecer, na prática, às pessoas é melhor *expertise* nas suas organizações, porque é difícil construir de departamento inteiro de uma área especifica dentro de uma empresa, custa muito dinheiro empregar e treinar pessoas para um efeito específico e é difícil encontrar pessoas já especializadas.

A proposta é, portanto, SaaS acompanhado serviços de engenharia. E isto não só faz parte da nossa proposta de valor como faz parte da nossa vantagem competitiva

: **Em que aspetos considera a Baseform um exemplo de empreendedorismo?**

A Baseform é uma empresa de *software*. Temos gerido a Baseform como uma *startup* de *software* como muitas outras, mas num mercado muito mais confinado, ao contrário do *Facebook* ou do *Twitter,* que faz para o mundo inteiro. Mas procuramos trazer para a nossa empresa os mesmos princípios de gestão que as outras empresas de software usam.

Por outro lado, como referi anteriormente, foi a nossa capacidade de perceber que as coisas estavam mal e de as querermos mudar para melhor.

: **Qual é a influencia da informática no setor em que a Baseform opera?**

O setor das infraestruturas urbanas é decisivamente influenciado por *software*. As ferramentas de *software* são cruciais para este setor andar para a frente. Eu não consigo imaginar o setor das infraestruturas da água, da eletricidade ou das estradas, todos setores muitos semelhantes, sem serem auxiliados por *software*. São setores que entregam serviços em casa das pessoas através de uma rede. Onde se uma parte falhar, tudo pode falhar. Por exemplo, se interrompermos a Avenida da República, aquela via está entupida e entope as outras todas. Com a água funciona da mesma forma. Portanto, estas infraestruturas, não as consigo imaginar a funcionar bem, no mundo moderno, sem *software*. O *software* é mesmo crucial. O que não quer dizer que as empresas ou organizações que estão por trás das infraestruturas tenham ainda uma adoção muito alargada de *software*. Têm uma adoção crescente de *software*, suficientemente crescente para ser um mercado enorme para nós.

: **Quais são os desafios para introduzir e administrar uma *startup* no mercado português e internacional?**

No nosso país é ser um setor muito conservador, de não haver tradição em investir em eficiência neste tipo de coisas. É difícil mudar as mentalidades e mostrar às pessoas que é possível fazer melhor e fazer com que elas queiram fazer melhor.

No mercado internacional, as dificuldades é ser um mercado tão grande que é difícil estar em todo o lado, ter presença local. Mas temos parceiros noutros lugares do mundo que nos ajudam nesta parte. Acabamos só por ter intervenção remota na África do Sul, por exemplo, onde temos clientes.

: **Quais são os vossos objetivos para o futuro?**

Os objetivos para o futuro são cobrir os sistemas urbanos de água. Queremos ter as melhores soluções nisso. E isso, só por si, é um desafio muito grande.