

WEB SUMMIT (/EMPRESAS/WEB-SUMMIT)

(/empresas

web
summit)

Inocrowd: Fazer a ponte que falta aos inovadores

Entre as start-ups presentes no Web Summit, a portuguesa Inocrowd “vendeu” a sua plataforma que pretende fazer a ligação entre soluções inovadoras e as empresas.



Ana Laranjeiro

|

alaranjeiro@negocios.pt (mailto:alaranjeiro@negocios.pt)

14 de novembro de 2017 às 10:00

No início da década, Portugal era um dos países da União Europeia como menos ímpeto inovador. Soraya Gadit tomou disso consciência quando tirava o MBA e, em 2011, decidiu lançar a Inocrowd, uma start-up portuguesa que quer fazer a "ponte" entre as soluções inovadoras, que muitas vezes que estão nas universidades, e as empresas.

"Estava a fazer o MBA e apercebi-me que no European Innovation Scoreboard Portugal estava na cauda da Europa (dos 28 países da União Europeia). Existe muito conhecimento nas universidades e nas próprias start-ups. Mas a transferência desse conhecimento não estava a ser feita", contou ao Negócios, a CEO e fundadora da start-up. "Então pensei: porque não fazer uma plataforma que pudesse aproximar e tornar mais efectiva esta aproximação e transferência de conhecimento da universidade, das start-ups ou dos spin-offs, para as organizações", acrescenta.

Inspirada nas redes sociais, em especial no LinkedIn, o objectivo desta plataforma (que tem o mesmo nome da start-up) é precisamente o de ligar empresas de todo o mundo com universidades, start-ups e spin-off, aproximando quem tem uma solução inovadora daqueles que precisam da inovação no negócio. Os "seekers" – indivíduos ou empresas – procuram uma resposta para um desafio que têm em mãos. Os "solver" – os solucionadores – são especialistas em determinadas áreas e vão responder aos desafios das organizações. Várias propostas podem ser apresentadas durante o tempo pré-determinado pela empresa. Se uma das soluções apresentadas for escolhida, é paga uma comissão pré-estabelecida ao inovador.

"Temos parcerias com todas as universidades em Portugal e institutos politécnicos. E fizemos parcerias com as cinco melhores universidades nos EUA, com as cinco melhores na Europa e com as cinco melhores na Ásia. A maior parte dos clientes são portugueses, mas temos também franceses, alemães e brasileiros", explicou Soraya Gadit.

Com nove pessoas a trabalhar na empresa, a meta para o próximo ano já está traçada: a internacionalização. Para isso, a plataforma – que tem na sua base inteligência artificial – tem de ser alvo de algumas melhorias.

Este ano foi a segunda vez que a start-up participou no Web Summit. Um dos motivos que trouxe a empresa de volta ao certame foi a experiência de 2016. "No ano passado, fiz grandes contactos com grandes empresas. Abriu-me muitas portas. [Conseguí] essencialmente muitos clientes. [Mas também] investidores", diz. Soraya Gadit não esconde, contudo, que "depois do Web Summit, é essencial" dar seguimento aos contactos realizados.