



## Cuide-se

1. Como não se cansar e aproveitar a viagem
2. Considerações finais dos empreendedores



---

**Acho que sou muito mais criativo quando tomo realmente conta de mim."**

– Arianna Huffington

---

## Capítulo 9

Começar o seu próprio negócio é uma aventura muitíssimo gratificante. Encontra algo pelo qual se apaixona e decide dar tudo. Está tão comprometido em fazer dela um sucesso, que dá por si a trabalhar mais do que alguma vez imaginou e sob um tipo de pressão que nem sabia que existia. É fácil cair na armadilha de pensar que deveria estar constantemente a trabalhar e pode até tornar-se viciado nisto. Mas, na realidade, isto não é sustentável para o seu próprio bem-estar ou para o sucesso do seu negócio.



Estudos recentes mostraram que os empreendedores são mais propensos a problemas de saúde mental devido a tremendas quantidades de stress, incerteza, isolamento social e vinculação da autoestima ao sucesso inicial ([Fonte](#)). Então, como é que vai garantir que não vai ter um esgotamento e vai encontrar maneiras de cuidar de si mesmo? Este capítulo pode ser um pouco diferente de outros guias de startup, mas achamos que era tão importante quanto os outros. Se queremos tornar o nosso sistema alimentar mais sustentável, temos de garantir que também somos sustentáveis, para que possamos continuar a criar e transformar o sistema alimentar para melhor.



### Como não se cansar e como aproveitar a viagem

#### Gestão de tarefas pessoais

Uma coisa que precisa de aperfeiçoar ao administrar o seu próprio negócio é gerir as suas próprias tarefas. Tem tantas coisas para fazer em diferentes partes do negócio que pode ser pesado e muitas vezes perturbador. Vai ser puxado de um lado para o outro e, antes de que se aperceba, são 17h e não completou nenhuma das suas tarefas iniciais. Não precisa de ser assim. Uma ferramenta que pode usar para gerir o seu trabalho é a Eisenhower Matrix, um modelo simples de quadrante que ajuda a organizar tarefas diferentes, consoante elas sejam urgentes/não urgentes e importantes/não importantes:

	URGENT	NOT URGENT
IMPORTANT	<b>Do</b> Do it now	<b>Decide</b> Schedule a time to do it
NOT IMPORTANT	<b>Delegate</b> Who can do it for you?	<b>Delete</b> Eliminate it



Deve-se concentrar no primeiro quadrante na sua hora mais produtiva do dia: é uma pessoa matinal? Então deve fazer o que é importante e urgente primeiro, antes de fazer qualquer outra coisa. Tarefas que não são importantes, mas urgentes? Idealmente, deseja delegá-las a outra pessoa, embora esse nem sempre seja o caso como fundador de uma startup, portanto, pode ser necessário agendá-las para outra hora. Importante, mas não urgente? Planeie uma quantidade de tempo definida para fazer isto e não gaste mais tempo do que aquele que definiu. Não é importante e não é urgente? Pergunte a si mesmo porque é que isto está na sua lista de tarefas em primeiro lugar!

### Outras dicas úteis que reunimos ao longo do caminho:

- **Aproveite as ferramentas organizacionais online disponíveis** como o Basecamp, Trello ou Asana. Há muito para fazer, por isso dedique algum tempo à pesquisa daquilo que melhor se adapta às suas necessidades e preferências.
- **Planeie a sua semana com antecedência e planeie o seu dia na noite anterior.** Defina 2 a 3 tarefas principais que deseja realizar todos os dias e comece o dia com elas; os seus e-mails podem esperar.
- **Faça pausas!** Levante-se, mexa-se, saia para respirar um bocado de ar fresco ou beber um chá. Será muito mais eficiente quando fizer isto.
- **Desative as notificações** no seu telefone e laptop quando se quiser concentrar ou, melhor ainda, o tempo todo.

### Tirar mais proveito de si mesmo

Não há dúvida de que a sua startup consumirá a maior parte da sua vida, mas encontrar equilíbrio mantê-lo-á são e aumentará a probabilidade de você e a sua empresa serem bem-sucedidas. Sejam realistas, isto não vai parecer o equilíbrio "tradicional" da vida profissional, onde passa metade do tempo a trabalhar e a aproveitar as coisas boas da vida. Mas é realmente importante que guarde tempo para se cuidar. Ter outras coisas a acontecer, seja um desporto, mindfulness, pintura ou olhar para as nuvens... O que quer que o faça feliz e que o faça concentrar-se noutra coisa de vez em quando.



### Outras dicas úteis que reunimos ao longo do caminho:

- **Fique melhor a dizer não:** é agradável ser abordado por todo o tipo de razões, mas não pode dizer sim a tudo. Aprenda como e quando é que deve dizer não.
- **Foque-se nos resultados:** ninguém está a contar as suas horas. A única coisa que importa é entregar os resultados que a sua empresa precisa. Portanto, trabalhar arduamente mas em coisas que não têm valor não o fará ganhar nada. Estar ocupado não é o mesmo que ser produtivo.
- **Aprenda como gerir o seu tempo vs gerir a sua energia:** para ser produtivo e equilibrado no seu trabalho, melhore a gestão da sua energia. "O principal problema de trabalhar mais horas é que o tempo é um recurso finito. A energia é uma história diferente" ([Fonte](#)). Identifique que práticas é que o esgotam e as que lhe dão energia, para que consiga trazer sempre o máximo de si para o trabalho. (Leia mais sobre gestão de energia vs tempo neste [artigo da Harvard Business Review](#) e encontre 5 dicas rápidas sobre como fazê-lo [aqui](#)).
- **Aprecie as suas vitórias:** agora já deve ter percebido que começar um negócio é stressante e muito difícil. O caminho está cheio de desafios e contratempos. É por isso que é tão importante reconhecer quando as coisas correm bem. Pode ser fácil minimizar as vitórias e concentrar-se na sua lista de tarefas que será cada vez maior, por isso, guarde um tempo para desfrutar dos seus sucessos, pois eles dar-lhe-ão energia para enfrentar o próximo desafio.
- **Declutter:** Certifique-se de que organiza regularmente a sua lista de tarefas. Pare e pense naquilo que está a gastar o seu tempo e decida o que não é essencial.

### Identidade própria

Lembre-se de que você não é a sua startup. Está a empenhar-se muito nisto e ser um empreendedor rapidamente torna-se num rótulo que os outros lhe colocam e que você adota. Desta perspectiva, é difícil para a sua startup não se tornar toda a sua identidade, mas tente não deixar que isto aconteça. Isto tornará mais difícil para si tomar decisões racionais sobre o negócio e também significa que se vai sentir deprimido nos tempos difíceis. Quanto a todos os outros empreendedores e empresas que vê online e que parecem ter conseguido descobrir tudo isto? É tudo treta. Se as pessoas retratam os seus melhores "eus" online, é o mesmo para as empresas. Ponha uma pitada de sal em tudo aquilo que vê e não compare os outros a si, ou a seu progresso. Não há nada a ganhar com isto.

## Tomar decisões

Tomar decisões é cansativo. É especialmente cansativo quando é você o responsável por todas as decisões. O ex-presidente Obama, em tom de brincadeira, costumava dizer que, quando saísse da Casa Branca, ia abrir uma loja que só vendesse camisas brancas de um tamanho, para que ele não tivesse que tomar mais decisões. A fadiga pode aparecer com a tomada de decisões! Dado que ser fundador exige uma tomada constante de decisões, é importante ter uma estratégia para que não se esgote. Por exemplo, pode delegar algumas decisões (importa onde é que a equipa vai almoçar?) E certifique-se que se apoia nos outros apenas na medida do necessário (por exemplo: consultores, ao tomar decisões importantes).

## Dominar os diferentes aspetos descritos neste manual

Tudo aquilo que lhe dissemos neste guia é para o ajudar a iniciar o seu negócio com sucesso, mas a única maneira de o seu negócio sobreviver é se você sobreviver. A soma de todas as coisas que precisa de fazer pode parecer enorme mas, quando dividida, verá que é possível de gerir por partes.

- 1. Assente a sua proposta:** faça isto através da realização de um estudo de mercado aprofundado, da implementação da mentalidade do Lean Startup e do desenvolvimento de um produto ou serviço que realmente responda às necessidades do cliente. Quando sabe que tem uma proposta forte, não duvide de si mesmo quando as coisas, inevitavelmente, correrem mal.
- 2. Faça as coisas da maneira certa:** certifique-se de que faz as coisas de acordo com a legislação local, no caso de não o fazer, inevitavelmente, terá de pagar por isso mais tarde e poderá ter implicações pessoais na sua saúde financeira. Dormirá muito melhor à noite quando souber que está a cumprir os requisitos legais e que tomou medidas para proteger os seus interesses comerciais e pessoais quando for apropriado.
- 3. Seja prudente com os fluxos de caixa e angarie mais dinheiro do que aquele que pensa precisar:** verifique se possui planos de financiamento e se está a gerir o seu dinheiro com prudência. Não há de querer encontrar buracos negros de repente e depois não conseguir pagar à sua equipa. Confie em nós, os seus níveis de stress vão diminuir quando tiver uma boa perceção da sua situação financeira.
- 4. Seja um ótimo contador de histórias:** leve as pessoas consigo na sua viagem, concentre a sua mensagem e concentre os seus esforços nos pontos mais críticos. Não pode conquistar toda a gente, e tentar fazê-lo vai dar cabo de si.
- 5. Rodeie-se de ótimas pessoas:** dedique tempo para contratar com prudência e para criar uma equipa de pessoas ampla (incluindo consultores, membros do board, investidores) que podem ajudar o seu negócio a andar para a frente e dar o apoio necessário. Dizem que é preciso uma aldeia para criar um filho, é o mesmo para as startups.

## Considerações finais dos empreendedores

Começamos este manual com considerações de outros empresários do setor agroalimentar sobre o aquilo que eles teriam gostado de saber antes de começar um negócio neste setor, vamos terminar de maneira semelhante. Aqui estão algumas considerações finais, esperamos que goste de as ler.

“Precisa de encontrar um equilíbrio real... é um clichê, mas: trabalhe arduamente para depois aproveitar ao máximo. Eu vivo muito a minha vida assim. Eu trabalho muito durante os dias da semana, se precisa de acordar cedo, acorde cedo, se precisa de trabalhar durante mais horas, trabalhe. Mas no fim de semana, desligue, veja os seus amigos, não veja os seus e-mails. Vá de férias. É muito difícil porque tem pouco tempo e dinheiro quando trabalha numa startup, mas precisa de encontrar maneira de o fazer. Certifique-se de que alcança esse equilíbrio.”

– **Lucy Wright, cofundadora da Nice**



“Pense nos limites de cada um e tente cumpri-los. As pessoas têm limites diferentes. Todos os gestores devem ter esta conversa com seus reportes, para que os limites sejam definidos e respeitados.”

– **David Rosenberg, CEO e cofundador da Aerofarms**

“Quando digo às pessoas que tive que passar a maior parte do ano sem um verdadeiro salário, elas geralmente assumem que devo acreditar com muita confiança no sucesso — mas é claro que na maioria das vezes não acreditava. Vem com a experiência. Na minha opinião, esse é o trabalho decisivo do empreendedor: criar algo do nada, comprometer-se quando não há nada para se comprometer. Pode atrair funcionários quando a história parecer convincente e quando os salários puderem ser pagos. Mas todas as soluções não são claras ao princípio, e essas soluções precisam de ser suficientemente claras para que outras pessoas se possam juntar. Eu construí um negócio paralelo que poderia pagar as contas da empresa. Também tive empregos de part-time — muito part-time — dando palestras e realizando eventos de empreendedorismo para a universidade, o que me permitiu pagar as contas enquanto me concentrava no negócio a tempo inteiro. Precisa de encontrar maneiras criativas de superar isto e certamente não deve entrar às escuras, mas quando chegar a hora de se comprometer, o negócio deve estar em primeiro lugar.”

– **Tom Simmons, Fundador e CEO da Cambridge Glycoscience**



“Francamente, é só através do exercício que evito o cansaço. Se não estou a fazer exercício regularmente, sinto que o meu nível de stress atinge um pico e que estou abaixo do meu desempenho normal. Também durmo melhor quando faço exercício regularmente.”

– **Marc Zornes, cofundador da Winnow Solutions**

“Para evitar um esgotamento, tenho gostado de participar em conferências e reuniões com estudantes e grupos da indústria. Embora isto pareça contraditório, acho muito estimulante estar perto de pessoas que desejam os nossos produtos e estão tão empolgadas com o que estamos a fazer. Isto ajuda-me a dar um passo atrás e apreciar o quão longe chegamos. É tão fácil perder isto de vista quando estamos de cabeça para baixo nos desafios diários da construção de uma empresa.”

– **Arturo Elizondo, CEO e cofundador da Clara Foods**





“Integramos a saúde mental, o bem-estar e o encontrar do equilíbrio como uma parte essencial da conversa diária no Growing Underground. É parte de todas as análises realizadas pela empresa, portanto não há estigma para discutir quando as pessoas se estão a sentir stressadas ou pressionadas. Encorajamos as pessoas a encontrar o equilíbrio, que há sempre mais para fazer, que elas devem tirar, pelo menos um fim de semana e uma noite de folga por semana, que devem meditar/fazer exercício/comer bem, celebrar as pequenas vitórias e conversar com um amigo sobre algo que não seja o trabalho (porque eles realmente não se interessam assim tanto pelo trabalho como você).”

– **Steven Dring, cofundador e CEO da Growing Underground**

“Certifique-se de que obtém muita ajuda/reflexão no seu desenvolvimento enquanto empreendedor: com um coach, aprendizagem par a par com outros empresários, eventos/ leitura. E vá verificando o seu propósito: Ainda estou a fazer aquilo que realmente quero? Alinhamento pessoal com o objetivo da empresa.”

**Willem Sodderland, CEO da Seamore**



“Nós esforçamo-nos para alcançar uma “vida equilibrada”, em vez de um equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, porque quando é um empresário a trabalhar a partir de casa, os dois mundos podem se misturar facilmente! No entanto, à medida que expandimos o negócio e a equipa, alcançamos uma vida muito mais equilibrada — o que é importante, porque a viagem de uma startup é uma maratona, não uma corrida e, por isso, é essencial evitar o desgaste. Nós os dois dedicamos tempo durante os dias de semana para fazer exercício. Na fase inicial, costumávamo-nos sentir culpados por isso, mas agora reconhecemos que, para ter o melhor desempenho possível, precisamos de estar em boa forma física e mental, e o exercício é fundamental para isto. Além disto, acho que tenho muitas das minhas melhores ideias e inspirações para o OLIO quando faço exercício, por isso está mesmo a matar dois coelhos com uma cajadada só!”

– **Tessa Stuart, cofundadora da Olio**

## Capítulo 9 Para Concluir

- Por fim, vai ter dificuldade em encontrar pessoas que se arrependeram de ter arriscado. Assim, embora tenhamos delineado muito trabalho e destacado enormes inquietações, a principal mensagem a ser retirada é: Força, você vai conseguir! Há muitas pessoas que o desejam apoiar e o mundo precisa de si. Se ainda não começou, do que é que está à espera?

**Hora de parar e pensar:** como é que vai garantir que não tem um esgotamento? Como é que vai tomar conta de si?

### Agora, vamos ser proativos!

1. **Veja aquilo que tem para fazer na sua lista de tarefas** e coloque-as na matriz Eisenhower, de acordo com a urgência/não urgência e importância/não importância.
2. **Crie uma rotina de cuidado pessoal.** É importante dedicar um tempo para si de forma a evitar um esgotamento e poder levar o seu melhor jogo para o trabalho. Portanto, defina os seus pontos não negociáveis (por exemplo, ioga matinal, sessão de ginástica após o trabalho, desligar os dispositivos num determinado horário, intervalo de almoço de uma hora, meditação, ritual diário de leitura...).



# Thank you for reading

Tem recursos que podem ser úteis, informações para o guia que deseje partilhar ou alguma dúvida? Entre em contacto: [startupguide@eitfood.eu](mailto:startupguide@eitfood.eu)

Um enorme **OBRIGADO** a todos os empresários do setor agroalimentar que tiraram um tempo das suas agendas extremamente ocupadas para falar-nos sobre as suas experiências. Sem a vossa opinião, isto seria apenas mais um livro. Partilhar as suas proezas e aflições, fracassos e sucessos, com a próxima geração de empreendedores, sem dúvida, ajudá-los-á nos seus caminhos.







EIT Food is supported by the EIT  
a body of the European Union

Written by: Ilana Taub, Michael Minch-Dixon, and Joseph Gridley  
Designed by: [www.gretergood-brands.com](http://www.gretergood-brands.com)  
Published by: [EIT Food](http://EIT Food)

**Copyright © 2019 by EIT Food.**

All rights reserved. This guide or any portion thereof may not be reproduced or used in any manner whatsoever without the express written permission of the publisher except for the use of brief quotations in a book review.