

# Empreendedores

RUI GAUDÊNCIO



## Aquecer o negócio

A recém-criada Ortik vai começar a comercializar o Heat It, produto patenteado que permite cozinhar em condições atmosféricas adversas

Ana Rute Silva

● Pedro Carradinha, 32 anos, investigador na área de meteorologia, praticante de alpinismo e escalada há 15 anos, aprendeu que para criar um produto, uma marca e uma empresa são precisas três coisas: “primeiro, acreditar; segundo, acreditar e terceiro, acreditar”. Depois de anos de testes, o engenheiro do ambiente e os sócios (que, entretanto, também acreditaram no projecto) prepararam-se para comercializar o Heat It, um convector de calor adaptado a uma botija de gás, que permite cozinhar sob vento forte.

“Um empreendedor tem de dar sempre a volta por cima”, disse ao PÚBLICO, no bar da Universidade Lusófona, onde o projecto nasceu. O primeiro produto da Ortik tem patente nacional e internacional e deverá começar a ser comercializado em breve, depois de Pedro, Paulo Feio e Nuno Monge (o autor do design) se terem deslocado a uma feira de actividades “outdoor”, na Alemanha, e a um certame semelhante nos Estados Unidos. O objectivo é contactar possíveis distribuidores do equipamento, já testado pelo alpinista João Garcia, e que até permite cozer pão e bolos.

“No alpinismo ou na escalada os praticantes estão dependentes do equipamento. Percebi que havia lacunas a preencher ao nível técnico. Por outro lado, só nos Estados Unidos há 175 mil federados com quota paga. Vi os números e percebi que este é um mercado interessante”, conta Pedro Carradinha. A intenção era criar um produto que pudesse ser utilizado quer pelos praticantes das modalidades “outdoor”, quer por campistas, todos dependentes de um fogão para confeccionar os alimentos. Pedro começou, literalmente, a inventar o Heat It, que “permite cozinhar em condições de vento forte (30km/h),

*Pedro Carradinha (esq.) e Nuno Monge (dir.) criaram um produto para ser usado por praticantes de “outdoor” e campistas. O alpinista João Garcia já experimentou. Os próximos passos são assegurar a distribuição na Europa e EUA*

realizar uma economia energética até 50 por cento, proteger a chama do utilizador e funcionar como o primeiro forno de montanha”.

### Tertúlia de inventores

Pedro Carradinha e Nuno Monge, que se conheceram na Universidade Lusófona, foram discutindo o projecto em reuniões a que chamaram de “tertúlias de inventores”. Paulo Feio entrou, mais tarde, como sócio capitalista, apoio fundamental para fazer crescer a empresa. “Tínhamos o produto desenvolvido e faltava distribuí-lo e comercializá-lo”, recorda Pedro Carradinha.

A entrada dos três “business angels” Manuel Castro, Sérgio Porfírio e Francisco Banha - empresários que investem capital, a título particular, em novos projectos - foi o passo seguinte para fazer avançar o negócio. “Viram potencial, têm experiência e apaixonaram-se pelo projecto”, diz Pedro. Já em Julho, a Inovcapital, Sociedade de Capital de Risco de referência do Ministério da Economia e da Inovação, também decidiu investir na empresa.

Os próximos passos são assegurar a distribuição no mercado europeu e norte-americano. A produção do Heat It não será feita em Portugal e Pedro Carradinha prefere não adiantar mais pormenores sobre o local onde o acessório será feito. “Não tencionamos ter fábrica. O que queremos é ter uma estrutura com visibilidade de marca e inovação nos equipamentos”, explica. A Ortik tem, no total, 500 mil euros para investir no lançamento e comercialização do Heat It. O montante servirá ainda para desenvolver novos produtos como o saco cama que pode ser utilizado em situações climáticas extremas e um equipamento de escalada em simultâneo que, garantem os empreendedores, “vai revolucionar a prática de escalada e alpinismo”.



# Ortik

### Ideia ao raio-X

**Nome:** Heat It  
**Preço de venda ao público:** 45 euros  
**Conceito:** equipamento para utilização em fogões de montanha, de tecido anti-fogo, que permite confeccionar os alimentos em condições de vento forte  
**Empreendedores:** Pedro Carradinha, Nuno Monge e Paulo Feio  
**Financiamento:** 500 mil euros (capital de risco e Business Angels)