



# Bernardino Gomes

BG2E - ENGINEERING TO EFFICIENCY  
(bg2e.com)

## Com que idade fundou a sua empresa?

55 anos.

## Qual o core business da empresa?

O core business da empresa tenta ser eclético e aglutinador das múltiplas valências por mim adquiridas na passagem pelas diversas áreas de formação e experiências profissionais, ao longo dos anos. Centra-se na prestação de serviços, fundamentalmente no domínio das soluções e projetos de engenharia electrotécnica, orientados para o domínio da domótica (smart homes) e edifícios (H&B automation), iluminação, energias renováveis, e soluções de eficiência energética; auditorias e consultoria energética; cursos/ações de formação profissional e técnica à medida.

## Dedica-se a esta atividade a tempo inteiro?

Sim.

## Por que resolveu criar uma empresa?

Para ultrapassar a condição de desemprego em que me encontrava, por necessidades financeiras, por muita "loucura" no objetivo querer manter-me ativo, e claro, pela contínua procura de realização profissional e intelectual.

## O que fazia antes e o que este projeto veio mudar na sua vida?

Após ter terminado a licenciatura em Engenharia Eletrotécnica e logo ter ingressado no mercado do trabalho, passei por múltiplas empresas, entre públicas, privadas e multinacionais, acabando por "estacionar" numa empresa nacional fabricante e distribuidora de material elétrico que ajudei a criar, crescer, e solidificar. Saí após quase vinte anos na função de diretor técnico e também de sócio da empresa.

Este novo projeto tem introduzido e implicado mudanças, sobretudo pela adaptação a todas as novas condições de vida que ele impõe. Tomei consciência de uma realidade concreta que eu conhecia teoricamente, mas não ao pormenor. As dificuldades práticas decorrentes da criação, promoção e efetivação de qualquer negócio levam-me a questionar, todos os dias, o real interesse em investir na criação de uma empresa nesta fase da vida. Isto, por fatores diversos, como a múltipla concorrência; "dumping" de preços e ofertas; falta de profissionalismos de concorrentes; o não cumprimento e respeito pelas condições contratuais; dificuldades nas cobranças; e sobretudo um estado "cleptocrata", altamente burocrata, e nada incentivador, ou promotor, a novas atividades/empresas, de potenciais empreendedores na faixa 45-60, mas sim na procura de complicar e "faturar".

Merece enfoque também as múltiplas dificuldades associadas ao financiamento e recurso a créditos, junto das entidades bancárias. Em resumo e simplificando, o financiamento só é assegurado por estas instituições a quem já tem dinheiro.

## Quais as diferenças que identifica entre ser empreendedor aos 50 ou aos 20?

Hoje em dia ser empreendedor com 50 anos é, sobretudo, ser alguém muito ciente, conhecedor e ponderado nas decisões que tomou e toma, em todos os momentos, fruto da experiência de vida.

## É importante ter várias gerações a trabalhar juntas na mesma empresa?

Pode ser, mas eu não generalizaria! Existem os dois lados da moeda. Por um lado, acrescentar valor e conhecimentos, em novas áreas que não possamos conhecer, ou dominar. Mas por outro lado, uma grande facilidade, e "simplicidade" no conhecimento, de algumas classes e especializações, desta

novas gerações, que se traduz por vezes em alguma "irresponsabilidade" nas suas ações e atuações, e sobretudo no desprezo pela procura do querer saber algo mais.

## O que é mais importante ao empreender um projeto? A formação ou a experiência?

A necessidade, o interesse e uma certa audácia, complementada por uma boa dose de loucura. Acho que ambas se complementam. A formação é importante, bem como a aposta em manter-se sempre atualizado. E claro também vejo a experiência como uma formação ativa, continuada e orientada.

## O empreendedorismo é uma forma de contornar a maior dificuldade de encontrar emprego a partir dos 45-50 anos?

Sim, entendo-o como tal. E sobretudo como uma forma de partilhar com os outros conhecimentos adquiridos.

Existe a ideia de que a idade acarreta uma maior experiência mas, por outro lado, a juventude está associada a um maior dinamismo. O que pesa mais na balança no arranque da empresa, nomeadamente na apresentação a potenciais investidores ou mesmo clientes?

Entendo de que no segmento 45-60, mesmo tendo nós o peso da idade, física e psíquica, quando estamos a trabalhar para nós, naquilo que nos realiza profissionalmente, e nos dá prazer, conseguimos, salvo raras exceções, ter a mesma dinâmica de um jovem. Quando procuramos a nossa realização, o nosso sucesso, no empenho que damos ao tentar vender os nossos produtos, ou serviços, não sendo nós por vezes vendedores natos, atuamos fundamentalmente em torno da nossa argumentação técnica, no conhecimento, na adequação e personalização da solução.