

Unbabel: A 'startup' portuguesa que captou a atenção da Google

Conheça o sistema de traduções online que captou o interesse de financiadores internacionais, entre eles a Google Ventures.

Fundada em 2013, depois de um fim-de-semana dedicado ao surf em Aljezur, a Unbabel começou a deixar de ser um plano e passou a ser uma realidade. O conceito parece simples: é vendido um sistema de tradução online que, numa primeira fase, pode ser traduzido por uma máquina – ao estilo da ferramenta tradutora do Google – e mais tarde é traduzido por uma pessoa, sendo o trabalho revisto por vários tradutores.

Traduções em tempo real

Qualquer pessoa pode tornar-se tradutora desde que demonstre conhecimento da língua, o que explica o número crescente de editores: quase 11 mil distribuídos por todo o mundo que trabalham 13 idiomas diferentes. O objetivo principal da Unbabel é que 150 palavras demorem mais ou menos 15 minutos a serem traduzidas. Para um cliente este processo tem um custo baixo: Cerca de três céntimos por palavra. Apesar de ainda não existir um cliente-tipo, este serviço é vendido especialmente a pequenas empresas que utilizam a Unbabel diariamente e também a grandes empresas que utilizam este serviço esporadicamente. Por isso, não é de admirar que esta 'startup' tenha ganho interesse do outro lado do Atlântico: a Unbabel esteve presente no Y Combinator, um dos programas de aceleração com mais prestígio do mundo.

A experiência na Califórnia

Ir até à Califórnia e estar presente num ambiente fortemente competitivo como acontece no Y Combinator deram conhecimentos à equipa de Vasco Pedro para saberem até onde querem levar a Unbabel. "Aprendi que não há atalhos e não há milagres. É preciso sobretudo trabalhar e criar um produto que as pessoas queiram realmente. O resto vem por consequência", conta ao Saldo Positivo. Ainda assim, confessa que muito dificilmente a empresa teria o mesmo nível de crescimento se se tivesse mantido apenas em Portugal. Contudo, ir para os Estados Unidos mesmo dentro de um programa de aceleração revelou-se um passo natural para a Unbabel até porque a maior parte dos clientes são americanos. "Falar dos Estados Unidos em geral é difícil, há muitos sub-ambientes. Em Silicon Valley, o ritmo é muito acelerado mas também é mais fácil interagir com grandes empresas. Ter

acesso a esse mercado tem sido crucial", explica o CEO da Unbabel. Foi, aliás, através da presença no Y Combinator que esta 'startup' angariou 1,5 milhões de dólares em financiamento da Google Ventures, da Matrix Partners, da Caixa Capital e de outros financiadores. Este financiamento vai ajudar a aumentar a equipa e a aperfeiçoar o sistema de traduções. Até porque a equipa, que até agora é constituída por 15 pessoas, acredita na grande mais-valia da empresa: "A Unbabel tem uma combinação única de tecnologia e trabalho humano, o que permite que possamos oferecer traduções com qualidade e a preços mais reduzidos do que os nossos concorrentes", explica Vasco Pedro.

Voltar a Portugal com a bagagem cheia

Dos três meses passados na Califórnia, Vasco Pedro recorda sobretudo o foco e a dedicação que a equipa conseguiu pôr na Unbabel durante esse tempo. "Foi uma vantagem enorme poder dedicar tanto tempo sem distrações". E explica que existe uma grande necessidade dos serviços prestados pela Unbabel até porque "a globalização continua a fazer com que cada vez mais empresas precisem de traduzir os seus conteúdos". O CEO da Unbabel considera mesmo que trabalhar com colaboradores de todo o mundo é uma das mais-valias da empresa. Diz mesmo que "a diferença de culturas, de métodos de trabalho e modos de pensar dá-nos uma força enorme. Basta olhar para a equipa da Unbabel para ver que não só estamos a trabalhar num problema global como somos uma equipa global". Ainda assim, o responsável da empresa espera que esta experiência na Califórnia dê frutos a curto e longo prazo: "No imediato queremos ser auto-sustentáveis. Gostávamos de estar a faturar vários milhares de euros dentro de um ou dois anos", afirma. ■

Como lançar uma 'startup' de sucesso?

Apesar de ainda não reconhecer o sucesso da sua empresa, Vasco Pedro deixa alguns conselhos aos empreendedores que queiram persuadir 'business angels' a apostarem numa 'startup'. Antes de mais, é necessário "criar uma 'startup' que demonstre que está a construir um produto que tem mercado e que tem um crescimento verdadeiramente interessante – no mínimo 10% de crescimento por semana". Depois disso, o esforço vem de dentro: "É preciso ter uma equipa dedicada e competente, que demonstre uma capacidade de empenho e de ser capaz de ultrapassar os muitos obstáculos que vão surgir pelo caminho". Além disso, é necessário que os empreendedores "procurem um problema que valha a pena resolver e que se preparem para uma dedicação completa. Sejam persistentes e provem que estão a construir algo que as pessoas de facto querem", aconselha Vasco Pedro.



De acordo com Vasco Pedro, CEO da Unbabel e um dos co-fundadores é assim que a qualidade das traduções é assegurada: "A qualidade das traduções é garantida através da utilização de várias pessoas que revêm o trabalho sucessivamente até estar perfeito", explicou ao Saldo Positivo. Este conceito pareceu natural a dois dos co-fundadores da empresa que possuem um doutoramento em processamento de linguagem natural e viram nesta ideia a resolução de um problema global.

A fórmula parece ser simples mas está a revolucionar o mundo da tradução 'online' e a gerar frutos, de tal forma que o modelo de negócio da Unbabel já atraiu investimentos da Google Ventures, da Matrix Partners e da Caixa Capital.