

Empreendedorismo Pessoal

João Fernando Coelho Lopes

Relatório de Actividades

Resumo—Foram realizadas sete reuniões na atividade de empreendedorismo, baseadas nos ensinamentos do livro *Business Model You*, em que no final de cada uma eram enviados trabalhos para casa referentes ao tema discutido.

Palavras Chave—Carreira , Negócio, Empreendedorismo

1 INTRODUÇÃO

ESTE relatório tem como objetivo descrever a atividade de empreendedorismo pessoal realizada no âmbito da cadeira de Portefólio. Serão descritas de forma resumida as sete reuniões realizadas e os trabalhos nelas propostos. O conteúdo das reuniões foi baseado no livro *Business Model You* [1]. Foram feitas ainda algumas referências ao livro *Rich Dad Poor Dad* como forma de enriquecer o conteúdo que estava a ser debatido. Foram ainda exploradas empresas como *Alphappl*, *Outsystems*, *PT* e *Amazon*, das quais foram analisados os modelos de negócio. Por fim, as reuniões foram realizadas no INOV, moderadas pelo professor Miguel Mira da Silva e tiveram a duração média de duas horas.

2 PRIMEIRA REUNIÃO

A primeira reunião começou pela apresentação formal do professor e dos alunos. Nessa reunião, o professor explicou que a atividade seria baseada no livro *Business Model You* e quais as competências que seriam esperadas que adquiríssemos no final da atividade. Tivemos ainda uma introdução sobre os assuntos que iriam ser debatidos nas próximas reuniões, nomeadamente o *Business Model Canvas* e o *Cash Flow Quadrant*.

- João Fernando Coelho Lopes, nr. 70508,
E-mail: joao.c.lopes@tecnico.ulisboa.pt

Manuscript received 01 17, 2015.

3 SEGUNDA REUNIÃO

Na segunda reunião, foram abrangidos o primeiro e uma parte do segundo capítulo do livro *Business Model You* em que se falou do *Business Model Canvas*, do *Income Statement* que nos conduziu ao *Cash Flow Quadrant* referido no livro *Rich Dad Poor Dad*. Falamos ainda sobre as três principais qualidades de um empreendedor e ainda sobre a *Aphappl* e a *Outsystems*. Como trabalho de casa tivemos que nos inscrever no site *businessmodelyou.com*, ver os vídeos do site e fazer o *Business Model Canvas* pessoal.

4 TERCEIRA REUNIÃO

Na terceira reunião, foi abrangido o segundo capítulo do livro *Business Model You* e obtivemos *feedback* sobre o trabalho feito em casa (o *Business Model Canvas* pessoal). Aprofundamos o *Cash Flow Quadrant* discriminando os seus componentes individualmente e discutindo quais destes seriam mais escaláveis em termos de esforço vs. recompensa monetária. Como trabalho para casa ficamos de ler o *Rich Dad Poor Dad* e fazer um gráfico com os pontos altos e baixos da nossa vida.

5 QUARTA REUNIÃO

Na quarta reunião foi abrangido o terceiro capítulo do livro *Business Model You* e obtivemos *feedback* sobre o trabalho feito em casa. De seguida, foi-nos dada uma noção básica sobre ações e obrigações, sobre como poderíamos criar serviços com valor para clientes ou possíveis clientes. Falamos de forma

[illegible]

abreviada sobre os livros *The Evolution of an Entrepreneur* e *The Start-Up of You*. Como trabalho de casa desenhamos o *Business Model Canvas* da empresa em que desejaríamos trabalhar e analisamos o relatório de contas de uma empresa à nossa escolha.

6 QUINTA REUNIÃO

Na reunião foi abrangido o quarto capítulo do livro *Business Model You* e obtivemos *feedback* sobre o trabalho feito em casa. Foi analisado o relatório de contas da PT e falamos em como nos podemos posicionar como recurso numa empresa/trabalho, da escalabilidade de alguns tipos de emprego e da especificação do serviço que o cliente pretende que seja feito (*job to be done*). Como trabalho foi-nos pedido que fizéssemos um relatório de contas pessoal, uma simulação de empréstimo, calculássemos como a inflação iria afetar o nosso ordenado em 10, 20, 30 anos e quais as vantagens a nível financeiro de fazer um MBA.

7 SEXTA REUNIÃO

Na reunião foi revisto o trabalho feito em casa, comparamos a oferta em termos de ordenados para programadores de diferentes linguagens com o auxílio de um *site* e discutimos como ser um *freelancer* e que *sites* dão suporte a esse tipo de emprego. Foi também discutida a viabilidade do MBA na atualidade e foram visualizados alguns preços em algumas faculdades dentro e fora do país.

8 SÉTIMA REUNIÃO

Na última reunião foi feita uma revisão de tudo o que foi discutido durante as sessões e, no fim, falou-se sobre algumas ideias de negócio em áreas em crescimento.

9 CONCLUSÃO

De uma forma geral, as reuniões tiveram um conteúdo diversificado e os trabalhos realizados em casa foram de grande importância para ajudar a compreender os assuntos falados nas reuniões.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao professor Miguel Mira da Silva por ter organizado e moderado as reuniões feitas ao longo do semestre.

REFERÊNCIAS

- [1] T. Clark, *Business Model You - A One-Page Method For Reinventing Your Career*, March 2012.