

Guilherme Ferreira

Não é resumo do documento! **Relatório de Aprendizagem**

Resumo— Apresentam-se, as descrições das aprendizagens obtidas resultantes da prática das actividades que foram descritas no relatório de actividades. Aprender ser um empreendedor é conhecer um novo caminho. Um caminho instável, obscuro de difíceis decisões mas que, no fim, chega-se ao paraíso das realizações pessoais.

Palavras Chave—Empreendedor, startup, aprendizagem.

1 INTRODUÇÃO

ESTE relatório insere-se no âmbito da disciplina de Portefólio Pessoal IV (PPIV) e tem como objectivo relatar as aprendizagens e experiências obtidas, com a prática das actividades descritas no relatório de actividades.

Desde de meus 12 anos, com uma “barraquinha” de vender limonadas, via em mim um empreendedor. Entretanto a escola apagou isso, tornei-me então mais uma “peça” do sistema. Vi neste curso a oportunidade de crescer e mudar essa realidade.

No parágrafo seguinte, aborda-se a motivação para esse curso, de seguida os objectivos e as aprendizagens. No último parágrafo tecem-se algumas conclusões.

2 MOTIVAÇÃO

Para realizar de forma bem sucedida uma actividade é preciso estar motivado para tal. É necessário também que, de alguma forma, a sua realização seja satisfatória e dê prazer. Vejo isto, como sendo um requisito fundamental para desenvolver qualquer actividade.

Escolhi esta actividade porque, Portugal necessita de mais empregos, o mundo necessita de mais empregos e sei que posso contribuir

- *Guilherme Ferreira, nº. 69316,
E-mail: guilherme.ferreira@tecnico.ulisboa.pt,
é aluno do curso de Engenharia Informática, no
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.*

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.
Actividade nº. P1314B03

para quebrar a triste realidade do desemprego em que hoje vivemos.

Outro forte motivo que me fez escolher essa actividade esta relacionado com a independência montaria, ou melhor, o dinheiro. Sinto-me na necessidade de retribuir o investimento que em mim foi feito, vejo que a logo prazo, essa alternativa é muito mais rentável.

3 OBJETIVOS

Os objectivos deste curso, descritos no relatório de actividades, prevêem que os alunos participem de todas as aulas, tomem nota dos conceitos relevantes e realizem os exercícios planeados.

Sinceramente, isso de pouco vale. Sim pois, qualquer pessoa pode assistir as aulas do professor Jeff, qualquer pessoa pode visitar uma startup. Porém são poucos que tiram proveito dessas duas coisas juntas. Poucos fazem perguntas, se interessam, tentam perceber os pontos fracos e fortes do negócio.

O meu maior objectivo com esta actividade foi enriquecer meus conhecimentos, de forma que, assim que terminar o Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores (MEIC), estar pronto para criar meu próprio negócio.

4 ORGANIZAÇÃO PESSOAL

Este Curso de Empreendedorismo (CE) exigiu a seus participantes uma boa organização das tarefas. Uma vez que o Curso Online (CO) podia ser feito a qualquer hora enquanto as

[illegible]

Reuniões Presenciais (RPs) eram esporádicas e, por vezes, se alteravam. Ainda tinha a questão da localização das RPs pois, podiam ser em sítios fora de Lisboa, como Cascais, que introduziam uma dificuldade extra.

Em geral devo dizer que, consegui fazer uma boa organização do tempo. As reuniões, normalmente, eram ao fim da tarde a seguir as aulas. Enquanto ao CO, dedicava o fim de semana a assistir as vídeo-aulas e a fazer os exercícios.

Um pouco mais difícil era reunir com o grupo para debater os exercícios. Combinávamos um horário a seguir a uma aula em comum e terminávamos de forma a terminar o exercício daquela semana.

5 APRENDIZAGEM DO CURSO ONLINE

O Curso Online foi um módulo que forneceu ao CE a componente teórica. Devo dizer que este curso se assemelha muito a uma disciplina do Instituto Superior Técnico (IST). E como tal as aprendizagens foram muito semelhantes ao habitual. Por esta razão nesta secção se irá abordar o CO como um todo, ao invés de se falar em cada secção do curso em separado.

Para quem não tem nenhum *background* em empreendedorismo (o que era o meu caso) esse curso permite uma gradual evolução neste tema. As aulas, apesar de não serem legendadas, são dadas a um ritmo calmo, pelo que se percebe bem a língua.

Porém, haviam conceitos mais complicados de se perceber. Quando se deparava com os exercícios é que, de facto, se ia notar este problema. Por isso digo, se este Curso de Empreendedorismo se resumisse apenas ao CO de pouco iria servir.

5.1 O Básico

Aprendi que os verdadeiro Empreendedores são sonhadores. Pessoas como Henry Ford, Bill Gates e Steve Jobs fizeram de seus sonhos grandes empresas. Criaram soluções para problemas sociais.

Desde desse momento a minha percepção sobre o empreendedorismo se alterou. Passei a perceber o perfil de um empreendedor e não

só, percebi que era muito parecido com o meu perfil também. Foi precisamente quando as RPs começaram.

5.2 Oportunidades

Aprendi que uma empresa nasce na mudança, no caos. Um exemplo muito ilustrativo foi o que aconteceu quando a indústria da música foi fortemente alterada pelo crescimento da internet. Novas empresas nasceram, aplicações de partilhar músicas digitais (MP3) e empresas que até hoje existem.

Foi nesta altura em que escolhemos a ideia de negócio da futura empresa que iam desenvolver. Foi uma decisão difícil mas devo assumir que as vezes ideias que inicialmente parecem ridículas podem se tornar uma máquina de se fazer dinheiro.

5.3 Modelo de Negócio

Aprendi como se construir um modelo de negócio. As vezes é necessário varias iterações para se perceber que uma ideia é enganadora.

Uma aprendizagem memorável foi perceber que o quanto mais rápido uma ideia de negócio falhar, mais rápido se pode mudar para outra e menos tempo/dinheiro se perdem.

Mesmo não tendo grande percepção dessa área, consegui aconselhar amigos meus que tentam criar startups a anos, de que alguma coisa estava a falhar, ou melhor, a impedir que a startup falhasse.

Foi gratificante perceber que não era preciso fazer muito para perceber afinal sei muito mais de empreendedorismo que imaginava.

5.4 Plano de Negócio e Financiamento

Para o exercício desta secção, reformulei toda a ideia de negócio e escrevi um documento de seis paginas a explicar todos os detalhes de uma futura implementação da empresa.

Embora apenas algumas partes desse relatório foram avaliadas. Mas de qualquer forma não me senti a perder tempo pois, ao refazer todo o plano de negócios da empresa, percebi que haviam pontos não tão claros e aquela era a oportunidade de corrigir.

O resultado disso foi de estar muito mais a par da ideia da empresa que os meus colegas, e assim, poder partilhar esses conhecimentos. Mas na apresentação final essas aprendizagens me fizeram passar uma ideia clara ao público.

6 APRENDIZAGEM DAS REUNIÕES PRESENCIAIS

De facto foi esse módulo que trouxe todo o potencial. As grandes aprendizagens decorreram-se aqui. E como tal, cada sessão trouxe uma experiência própria que a seguir será descrita.

6.1 Fábrica de Startup

Essa sessão inicial foi o ponta pé de saída deste curso. De maneira que, assim que cheguei em casa não parei de pesquisar ideias de negócio, sites de empreendedorismo, histórias de sucesso das empresas.

Os dois oradores nos receberam de portas abertas no que foi a primeira reunião na Fábrica de Startups. O professor António conseguiu, de uma forma única convencer de que não queremos abdicar de uma vida em que, somos nós é que temos controle (ser Empreendedor) para uma em que, somos nós os controlados.

Enquanto a Karina uma jovem empreendedora da área da economia, vez nos perceber o poder que temos pelo facto de dominarmos a tecnologia. Como também a importância de nos alinhar a pessoas com vários backgrounds.

6.2 DNA Cascais

Infelizmente não consegui comparecer a esta sessão. Mas tive acesso a toda a informação que lá foi apresentada.

Dessa forma aprendi que um dos factores principais que pelo qual as startups falham e pelo o facto de normalmente se assumir que as receitas crescem linearmente.

Comparando com o CO, percebi que muitas das coisas que aprendi nesse curso eram reforçadas por casos reais.

7 IST – LAUNCH PAD

A grande aprendizagem que tive com este evento foi de facto o momento do *coffe-break*. Foi quando tive a oportunidade de conversar de perto com o Vasco Pedro e perceber que para chegar onde ele chegou (YCombinator) é preciso antes de mais muito trabalho.

Nesse evento foi especular as histórias de superação desse aluno passou e a real descrição que ele nos fez da Silicon Valley (o maior pólo tecnológico do mundo).

Nesse evento tive a percepção do mundo real que está lá fora a minha espera.

8 STARTUP LISBOA

Algo que me impressionou e ao mesmo tempo me alertou foi quando, ao visitar a Codacy percebi que estava lá a trabalhar dois colegas de curso. Conversei com eles e disseram-me que tinham entrado em um programa de verão naquela startup e que agora já fazem parte dela, aliás já tinham uma participação da empresa.

Fiquei muito contente por eles. Embora vi que oportunidade aparecem e devemos estar atentos a elas.

Ao longo dessa visita, deparemos também com alguns startups que lá estavam em que “o criador” não sabia sequer explicar claramente a ideia de sua startup e para que aquilo seria útil.

Ao fim dessa sessão deu para se perceber que é preciso uma boa estratégia para perceber de facto o que o mercado quer. Não adianta muito oferecer uma máquina de café que tira café automaticamente, que se liga a internet enquanto o que o cliente quer é chá.

9 BETA-I

Essa foi a última sessão mas de facto foi uma das que mais trouxe a realidade até nós.

É muito forte o impacto para um aluno do MEIC que dedica pelo menos 5 anos da sua vida a aprender a programar e a desenvolver programas de forma efectiva, quando se depara com uma sala com mais de 30 pessoas com diferentes backgrounds a fazer o que eles chamavam “programar”.

Tive a percepção de muitos nesse ambiente não percebiam de negócios e nem de programação. Estavam ali na esperança, para ser sincero, de um milagre. Alguns passavam o dia a resolver problemas que para nós (alunos do MEIC) não são equiparáveis a um projecto de uma disciplina de programação, por exemplo.

Foi aí que percebi que realmente temos sim toda essa capacidade de criar, de desenvolver, de inovar que tanto ouvimos falar no decorrer do curso. O facto de alunos do IST estarem naquele ambiente despertou a atenção de todos inclusive de André Marquet, o organizador dos eventos. Ao ponte dele ir a sessão final do curso.

10 IST – ENCERRAMENTO

Esta sessão trouxe muitas aprendizagens pois para além de conhecermos um pouco sobre o que cada grupo andou a fazer no decorrer da disciplina. Podemos nós próprios apresentar nossa ideia, ainda com a participação especial de um futuro investidor.

Nessa sessão apresentei a ideia do meu grupo. Penso que, mais do que ninguém tive que me preparar física e psicologicamente mesmo sabendo que não era uma situação de risco. Procurei manter a calma. A apresentação tinha que ser em inglês. Por isso, concentrei-me ainda mais para tentar falar a ideia de forma fluida e não esquecer nenhum passo: motivação, problema e solução.

Resultado: comentário especial de André, a dizer que foi uma das melhores ideias que presenciou naquela sessão e ainda recebemos o convite para candidatar-mos ao Lisbon Challenge.

Nice!

11 CONCLUSÃO

Creio que esse PPIV trouxe para mim experiências únicas nunca anteriormente vividas. Desde de trabalho em grupo, organização, entre outros, sinto que depois dessa actividade estou a par da realidade em que vivemos. E a hora de começar é agora.

*Neste tipo de documento (Técnico)
a Conclusão deve começar com
um resumo do assunto abordado
e depois deve realçar o resultado*