

TITULO ABREVIADO DO DOCUMENTO

Curso de Empreendedorismo

Diogo Gonçalo Silva dos Anjos

(Relatório de Aprendizagem)

Derz se main nintito

Resumo— No seguimento da minha participação no *Curso de Empreendedorismo*, resulta este relatório que mostra quais as principais ilações e reflexões feitas sobre tudo aquilo a que estive exposto no decorrer da atividade. Fica registado o meu ceticismo inicial em relação ao empreendedorismo, e como muito desse ceticismo estava assente em suposições que se vieram a revelar erradas. As minhas principais aprendizagens, do ponto de vista das *soft skills*, são a percepção de que também existe um risco—custo de oportunidade—associado ao facto de renunciar a um desafio, o que me motivou a rever a forma como encaro situações de risco. Perceber como é de extrema importância saber comunicar, cooperar, e confiar nos membros da minha equipa de trabalho, principalmente se estiver a trabalhar numa startup. Também aprendi o quão importante pode ser, tanto para os meus objetivos profissionais como pessoais, a minha capacidade de criar e manter uma boa rede de contactos. E ainda que, por vezes, não vale a pena estar constantemente à espera de estar totalmente preparado para abraçar um determinado desafio. Há situação em que temos mesmo de dar um "salto de fé", ou então corremos o risco de nunca o fazer. Estes resultados foram importantes para melhorar a minha postura em relação ao empreendedorismo enquanto atividade profissional, que percebi ser uma via com muitas mais oportunidade do que eu esperava inicialmente.

Palavras Chave—Curso de Empreendedorismo , Portefólio IV, Relatório Aprendizagem.

1 INTRODUÇÃO

NESTE relatório, vou descrever as aprendizagens e reflexões que resultaram da minha participação no *Curso de Empreendedorismo (P1314B03)*, organizado pelo *Departamento de Engenharia Informática (DEI)*.

Vou explicar como esta experiência contribuiu para alterar a minha atitude em relação à forma como encaro as iniciativas de carácter empreendedor, como por exemplo a criação de um startup. É importante referir que antes deste curso eu era bastante cético em relação a iniciativas desta natureza. Essencialmente porque eu tinha a convicção, embora não devidamente fundamentada, que o sucesso destas iniciativas estava bastante dependente de fatores externos um pouco impossíveis de controlar, como por exemplo: não conseguir antecipar com antecedência como o mercado iria reagir

- *Diogo Anjos, n.º. 62490,
E-mail: diogo.silva.anjos@tecnico.ulisboa.pt, aluno de Mestrado
em Engenharia Informática e de Computadores (Alameda),
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.*

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

ao meu produto/serviço, pensar que o investimento financeiro tinha de ser maioritariamente feito a nível pessoal, e que o método de criação de uma startup era pouco estruturado e muito ad hoc.

Esta atividade foi bastante importante para me mostrar que muitas destas convicções iniciais não eram verdade, o que serviu para alterar significativamente a minha opinião em relação ao empreendedorismo, principalmente o de base tecnológica.

O meu contacto com o mundo do empreendedorismo antes desta atividade era praticamente nulo, tendo sido essa umas das motivações para ter escolhido esta atividade.

Nos próximos parágrafos vou relatar as aprendizagens que mais contribuíram para melhor perceber este tema.

2 APRENDIZAGENS

As aprendizagens não técnica que eu retirei desta atividade foram as seguintes.

2.1 Quebrar o Ceticismo

Eu tenho de admitir que sempre fui bastante cético em relação à ideia do empreendedorismo

[illegible]

não é profissão. É ATTITUDE! e MÉTODO!

enquanto profissão. E que de certa forma, o que me motivou a participar neste curso não foi tanto o facto de vir a “aprender a ser empreendedor”, mas antes a forma como isto podia desafiar as minhas convicções.

E esse ceticismo deve-se ao facto de eu ter a ideia pré-feita de que a formação de uma startup assentava em processos pouco, ou nada, estruturados, em que a sorte acabaria sempre por ser o fator mais determinante para o sucesso ou fracasso da ideia.

Este curso mostrou-me que, neste aspeto, eu estava bastante desfasado da realidade. E que além disto, muitas das ideias pré-concebidas que eu tinha para nunca encarar o empreendedorismo de forma séria, afinal não correspondência direta com a realidade, como por exemplo:

2.1.1 O empreendedorismo tem regras e métodos bem definidos

Ao contrário do que eu inicialmente pensava, o processo de criação de um novo negócio é suportado por métodos bem estruturados, e métricas bem definidas. Métodos estes que, se forem rigorosamente executados, permitem que a taxa de sucesso de uma startup ronde os 80%. De facto, muito do que as incubadoras e aceleradoras que nós visitámos fazem, além de fornecer as condições materiais essenciais o desenvolvimento de uma ideia de negócio, é transmitir esse método, como forma de trabalho, aos empreendedores.

De facto, o conjunto de boas práticas existente é tão abrangente que cobre todas as etapas essenciais no desenvolvimento do empreendedorismo, indo desde a identificação de uma oportunidade de negócio, até aos métodos de financiamento necessário para suportar o desenvolvimento dessa oportunidade. No fundo, no empreendedorismo, há muito poucos aspetos que sejam completamente obscuros e imprevisíveis.

2.1.2 A melhor ideia do mundo não vale mais do que 20\$

A minha convicção de que o sucesso de uma startup está diretamente dependente de uma ideia genial estava completamente errada. Novamente, o que realmente maximiza o sucesso

de uma empresa não é a ideia, mas sim o processo com que ela é executada.

2.1.3 Não ter dinheiro para investir numa startup não é impedimento para que ela seja criada

A ideia que eu tinha, de que para se ser empreendedor teria de se investir muito dinheiro a nível pessoal também não corresponde à verdade. De facto, hoje em dia, existem muitos fundos de investimento, que servem de incentivo ao empreendedorismo, e que estão dispostos a financiar novas oportunidades de negócio.

Estes últimos parágrafos demonstram que, muitas das minhas ideias, pré-concebidas, que me fizeram duvidar do empreendedorismo enquanto forma sustentável, credível e realista de viver e trabalhar, afinal não faziam sentido.

Do ponto de vista das *soft skills*, isto permitiu-me constatar que **avaliar certos assuntos sem estar devidamente informado leva à formação de conclusões precipitados. Conclusões essas que me podem fazer desperdiçar grandes oportunidade sem que eu sequer dê por elas.**

2.2 Investimentos de Risco: Uma Outra Perspetiva

Um outro aspeto que também sempre me afastou do empreendedorismo foi a minha baixa tolerância ao risco. Qual a necessidade de correr o risco de estar a tentar criar a minha própria startup, que apesar de tudo pode falhar, se na minha área profissional não há desemprego? Ou seja, porquê investir ou trabalhar numa startup quando posso optar por uma empresa multinacional, já bem estabelecida?

E aquilo de que me fui apercebendo, não só por esta atividade, mas também por algumas visitas que tenho feito a empresas de grande dimensão (no âmbito de processos de recrutamento), é que o risco inerente às startups traz consigo muitas oportunidades. Numa startup o impacto do meu valor no seu sucesso, é muito maior do que numa empresa de grande dimensão, pelo menos nesta fase inicial da carreira. Sendo assim, é provável que me sinta muito mais reconhecido numa startup

do que numa empresa de grande dimensão. Reconhecimento esse, que é indispensável para ter motivação para trabalhar ainda melhor, e me sentir bem e completamente integrado no meu local de trabalho.

Depois, tendo em conta a ambição que uma startup tem de introduzir no mercado um produto ou serviço realmente inovadores, faz com que esta seja menos conservadora, tanto nas tecnologias usadas como nas soluções adotadas para desenvolver essa solução. Por isso, é provável que do ponto de vista tecnológico, o ambiente de uma startup seja mais estimulantes para pessoas como eu.

Mais, muitas das pessoas que conheci nas aceleradoras, incubadoras, e startups que visitei, pareciam ser muito mais interessantes do que aquelas com que me cruzei nas grandes empresas por onde estive. Não só do ponto de vista tecnológico ou profissional, mas também pela forma como estavam na vida. Eu podia descrever os empreendedores que conheci como pessoas que realmente sabem o que querem fazer da vida deles, que dão um grande valor à possibilidade de aplicar a sua criatividade e liberdade intelectual em tudo o que fazem, e que acima de tudo querem ganhar a vida a fazer o que realmente gostam de fazer, e sentirem-se preenchidos com isso. Não quero com isto dizer, como é óbvio, que não existem pessoas extremamente interessantes a trabalhar fora do mundo do empreendedorismo. No entanto, de uma forma geral, não me parece que tenham tanta vontade de aprender cada vez mais e viver cada vez melhor.

E com isto tudo, aprendi a interpretar o risco de uma forma um pouco diferente. Isto é, o que será mais arriscado? Ir trabalhar para uma grande empresa em que no meio de 500 pessoas eu sou apenas mais 1, a fazer aquilo que me mandam fazer, muitas vezes sem saber porque o estou a fazer, e viver assim as próximas décadas da minha vida? Ou será mais arriscado ir trabalhar para uma startup de 20 pessoas, em que estamos todos focados no mesmo objetivo, em que toda a gente se conhece e sabe o que cada um faz, e na qual estamos a construir algo que se correr bem pode mudar radicalmente a vida de todos nós?

O que eu quero dizer, é que se por um

lado investir numa startup é um risco muito grande porque ela pode falhar. Então, também é igualmente arriscado, não arriscar nada, e com isso não perder nada, mas também não ganhar nada! E talvez esse seja o verdadeiro risco.

2.3 Trabalhar em Equipa

A capacidade de trabalhar em equipa é provavelmente a *soft skill* mais valorizada no mundo do empreendedorismo.

Ao longo de todos os encontros este tema era sempre muito bem explorado. Primeiro, porque durante a criação de uma startup existem sempre períodos de grande stress, em que é preciso resolver muitos problemas em muito pouco tempo, sendo normal que durante estes períodos seja gerado algum atrito entre os vários elementos da equipa. É por isso muito importante que a comunicação dentro da equipa funcione sem qualquer tipo de problema, para que esses atritos sejam prontamente resolvidos. Segundo, tem de haver uma grande base de confiança entre todos os elementos da equipa, porque durante os períodos menos bons a confiança que os elementos da equipa têm uns nos outros é a única coisa a que se podem "agarrar".

Além destes, existem ainda muitos outros motivos que tornam esta *soft skill* um dos fatores mais determinantes no sucesso de todo o projeto. Tão importante que, na verdade tanto os investidores, como as aceleradoras e incubadoras, quando têm de selecionar as ideias de negócio nas quais vão investir, não selecionam ideias, mas antes, as equipas. Porque como já tinha referido anteriormente, **o mais importante não é a ideia, mas sim a sua correta implementação, e isso só é possível com uma equipa extremamente sólida.**

2.4 A Importância do Networking

Este curso também me fez refletir sobre o quão importante é cultivar e manter uma boa rede de contactos. Na área do empreendedorismo o *networking* é tão importante que existem eventos periódicos (e.g. *BREAK*), que têm como único objetivo trocar ideias, partilhar

experiências, e conhecer pessoas novas. É como fazer de um *coffe break* um evento por si só. O *networking* é importante porque aproxima e dá visibilidade a toda a comunidade, permitindo identificar facilmente possíveis sinergias entre os vários projetos. O mesmo se aplica ao recrutamento, quando uma startup precisa de novos colaboradores a primeira opção é procurar dentro da sua rede de contactos. Por isso, **é da maior importância estar atento e participar em eventos de *networking*, mesmo fora do âmbito do empreendedorismo.**

2.5 Ser-se Autodidata

Pelos testemunhos dos vários empreendedores a que tive acesso durante a atividade, e por aquilo que observei, também percebi que a capacidade individual que cada um de nós tem para aprender sozinho, é de grande importância e bastante valorizada neste meio. Ser-se autodidata tanto na capacidade de aprender novas tecnologias, mas também na capacidade de retirar lições a partir dos nossos próprios erros, e também dos erros dos outros, é algo essencial para se conseguir ter sucesso enquanto empreendedor.

Esta *soft skill* ensina-nos a ter confiança naquilo que fazemos, e por isso a confiar mais em nós próprios. Confiança essa que é essencial naqueles momentos em que temos de fazer decisões mais difíceis, e em que só podemos ser nós a decidir. Nesses momentos de “solidã” é importante ser-se confiante e não hesitar. Daí a importância de aprender a resolver problemas sozinho.

Neste aspecto, a realização do curso online também me ajudou a perceber o quão importante podem ser os *Massive Open Online Courses* (MOOCs) para desenvolver a minha capacidade de aprender sozinho. Eu nunca tinha participado num curso deste género, no entanto fiquei, agradado com a qualidade da informação a que tive acesso.

2.6 O Momento Certo (não existe)

Uma das minhas maiores dúvidas no início deste curso, era se fazia sentido um recém-mestrado, acabado de sair da faculdade e sem

experiência profissional, enveredar logo pela via do empreendedorismo. Tinha dúvidas se uma pessoa com este perfil teria maturidade suficiente para abraçar um projeto destes.

E pelas resposta que tive, posso concluir que se eu estiver à espera de estar completamente preparado para então depois entrar numa aventura destas, então nunca vou conseguir entrar.

E que de facto, a saída da faculdade é o momento mais adequado para iniciar ou fazer parte de uma startup. Isto, porque há medida que o tempo avança, a tendência para que cada um de nós adquira cada vez mais encargos (e.g. financeiros) e responsabilidade (e.g. familiares) aumenta, e nessa altura então ainda será mais complicado. Por isso, estes “saltos de fé” devem ser dados o mais cedo possível.

3 CONCLUSÕES

A minha participação neste curso de iniciação ao empreendedorismo contribuiu bastante para perceber como funciona esta atividade económica, e para reformular quase tudo o que eu achava sobre o tema.

De tudo o que presenciei, posso dizer que o que mais me fez refletir foi a forma como eu abordo (ou abordava) as situações de risco. Porque a partir de agora, vou-me esforçar para ficar mais atento ao *custo de oportunidade*, em vez de ficar tão obcecado com o risco associado ao falhanço de execução de determinada ideia.

Por isso, esta atividade também me fez refletir sobre a atitude com que eu devo encarar novos desafios. Devem ser encarados com a consciência de que, **as situações que me obrigam a sair da minha zona de conforto são aquelas que potenciam o desenvolvimento das minhas capacidades, tornando-me mais polivalente e abrindo a porta a novas oportunidades.**

Também aprendi a não desprezar tanto os resultado menos positivos, sendo que todas as situações servem para aprender alguma coisa—aprender com os erros.

Fiquei também sensibilizado para a importância de ter uma rede de contactos ampla e diversificada. Não só ajuda a concretizar os nossos projetos como também os redefine.

Para finalizar, posso afirmar que a forma como encaro agora o empreendedorismo é bastante diferente daquela com que encarava antes iniciar o curso. Isso também me ensinou que tomar decisões baseadas em ideias pré-feitas podem ser altamente penalizador, levando-me a desperdiçar grandes oportunidades.

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

4 AGRADECIMENTOS

Gostava de agradecer a todos aqueles que tornaram possível a realização desta atividade, principalmente ao Prof. Miguel Mira da Silva por todo apoio e motivação demonstrada ao longo do semestre.