

Título do curso

Curso de Empreendedorismoo

Daniel Ribeiro

(Relatório de Aprendizagem)

Resumo—Este texto pretende ser uma análise introspectiva das aprendizagens adquiridas durante o curso de empreendedorismo que realizei. Como pretendo num futuro próximo criar uma ideia de negócio, neste relatório procurarei partilhar uma reflexão das mudanças implicadas, tanto na vida pessoal como profissional. A minha decisão terá como sustentação a teoria que adquiri durante o curso bem como as visitas que realizei às incubadoras de empresas.

Palavras Chave—Empreendedorismo, Startup, Incubadora de Empresas, Ideia.

*Não é bem um
Resumo do documento*

1 INTRODUÇÃO

O EMPREENDEDOR é alguém que tem como característica básica um espírito criativo e inovador. Está constantemente à procura de novas soluções para resolver as necessidades das pessoas. A sua essência de sucesso é uma busca permanente de novos negócios e oportunidades, além da sua satisfação pessoal enquanto criador de produto. Possui uma forma especial de se dedicar às actividades de organização, administração e execução, mantendo sempre o objetivo de transformar conhecimentos em bens (produtos e serviços). É um profissional que altera a sua forma de agir em qualquer área do conhecimento humano.

Neste meu semestre de portefólio IV escolhi frequentar um curso de empreendedorismo, pois neste momento encontro-me numa fase muito particular, em que me falta apenas a disciplina de portefólio e a tese de mestrado para terminar o curso. Exerço a profissão de engenheiro informático há cerca de quatro anos em regime de trabalhador estudante, pelo que sinto que estou num momento de decisão da minha vida.

Mas porquê o empreendedorismo? Acredito reunir as condições necessárias para ser um bom empreendedor, a par de dúvidas e receios

- Qual o curso?*
- Daniel Ribeiro, n68479, E-mail: daniel.ribeiro@tecnico.ulisboa.pt, IST, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

que subsistem. Como crio um negócio? O que distingue uma boa ideia de negócio de uma má ideia? Como consigo obter financiamento? Procurarei esclarecer este tipo de questões no meu relatório de aprendizagens.

Em termos da estrutura do relatório, irei começar por descrever as aprendizagens do curso online, bem como o que retive das visitas às incubadoras de empresas. No final existe uma secção específica dedicada à nossa ideia de grupo e uma outra secção para a reflexão sobre a minha perspectiva enquanto empreendedor.

2 CURSO ONLINE

Durante quatro semanas realizei um curso de empreendedorismo em modo e-learning. Tal como indiquei no meu relatório de actividades, este curso foi lecionado por um Professor da faculdade de Tenesse, EUA. Para mim foi importante realizar este curso, pois adquiri uma visão diferente do que é o empreendedorismo. No meu percurso académico já tinha realizado uma disciplina de empreendedorismo de base tecnológica, que me permitiu ter algumas noções básicas. Ainda assim, este curso trouxe-me algo de novo.

Quando realizei a anterior disciplina, a forma como o empreendedorismo era visto era diferente. Não havia tanto ênfase como se dá hoje em dia, sendo que na minha opinião por vezes pode exagerar-se um pouco. A percepção

(1.0) Excelent	LEARNING					DOCUMENT						
(0.8) Very Good	CONTEXT x2	SKILLS x1	REFLECT x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(0.6) Good	1.6	0.8	3.2	0.6	6.2	0.2	0.2	0.2	0.18	0.5	0.5	1.78
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												

que tinha na altura é que o empreendedorismo ainda estava a dar os primeiros passos: A taxa de insucesso das empresas era maior; o acesso ao crédito ou financiamento para a criação de projectos era mais complicado. A disciplina que assisti há 3 anos consistia num modelo fundamentalmente teórico. Não procuro analisar ambos os cursos numa lógica comparativa pois os contextos são distintos. Confesso que, de início, não estava com grande expectativa em relação a este curso *online*. Pensei que possivelmente seria um curso interessante mas sobretudo teórico, pelo que foi surpresa e entusiasmo que descobri um modelo formativo mais dinâmico. O que me cativou mais nestas aulas foi a partilha de experiência profissional por parte do Professor.

2.1 Aulas

Na primeira aula falou-se sobre a ideia. Mas qual é o ponto de partida por uma boa ideia, de onde surge a ideia? Segundo o autor uma boa ideia de negócio pode nascer a partir do “caos e mudança”. Sempre que surge um momento de crise, aparece uma janela de oportunidade. Um bom exemplo disso é o sucesso da rede global, a *internet*. Com o aparecimento e a massificação do acesso à *internet*, a natureza dos negócios mudaram. Muitas empresas acabaram por não se adaptar ao negócio da *internet* e faliram. Outras empresas criaram os negócios exclusivamente na *internet*.

Um caso mais concreto foi o negócio da música. Primeiro passando pela evolução do meio analógico (vinil, a cassete, etc...), para o digital (CD (WAV), MP3, etc...) Em simultâneo com o crescimento de utilizadores da *internet*, com o aumento da qualidade da rede da *internet* e com a facilidade em transportar a música digital para WEB, muitos utilizadores começaram a descarregar ilegalmente as músicas da *internet*. Consequentemente as lojas acumularam prejuízos, uma vez que vendiam exclusivamente em suporte físico. Surgem então empresas que viram uma oportunidade e criaram o seu negócio. O Spotify foi criado em 2006 na Suécia. Permite aceder de forma gratuita e legalmente a música

através da *internet*. O modelo de negócio funciona da seguinte forma: os utilizadores podem ouvir a sua música preferida em troca de publicidade. Os músicos por sua vez recebem por cada música reproduzida.

Quando ouvir nos *media* que da crise nascem oportunidades de negócio, ainda não tinha reflectido sobre os verdadeiros fundamentos dessa afirmação. Observando o caso anterior, a crise transforma-se em oportunidade para novos negócios.

Nas aulas seguintes falaram-se de dois temas importantes. O ciclo de vida de projecto e o risco. No ciclo de vida do projecto, apesar de ser um assunto mais teórico, foi importante para mim consolidar a distinção de duas fases. A fase inicial, *pre-launch* como designa o professor, diz respeito ao momento em que fazemos uma análise inicial para avaliar se o produto que iremos desenvolver tem mercado. A ideia é construir pequenos protótipos e mostrar aos utilizadores com vista a obter-se *feedback*. Para mim foi importante ter consciência desta fase, porque frequentemente tende a começar-se a criar um produto sem pensar na sua aceitação no mercado. Como a nossa formação é de engenharia, o nosso foco é pensar nas melhores soluções, não dando a devida importância por vezes ao utilizador final, ou seja, aquele que irá comprar o nosso produto. Desenvolvemos algo que é muito bom tecnicamente, mas se não existir compradores para o produto, deixa de existir viabilidade para o negócio. A outra fase é a fase de maturidade e declínio. Para mim foi importante perceber como todos os produtos têm uma fase de maturidade e terão uma fase de declínio. Nesses momentos impõe-se a frieza e determinação de terminar aquele produto, seja por venda a terceiros da empresa, seja por fecho do negócio para não criar prejuízo. No meu ponto de vista, um bom empreendedor deve perceber quando é que o seu produto está a entrar em fim de ciclo, para que possa começar a pensar num novo produto. Por fim suscitou-me interesse o tema do risco. Quando avançamos para um negócio é necessário perceber que podemos ter ou não sucesso como empreendedores. É

fulcral ponderar sempre o investimento no negócio, ou seja, não investir tudo de uma só vez. Como se ilustra na figura 1, há sempre o risco de falha, mas também há sempre o risco de perder-se uma boa oportunidade.

As restantes sessões focaram-se na construção de modelos e de planos de negócio. Considero bastante importante a fundamentação teórica na construção de todo o processo de empreendedorismo. Contudo, não foi para mim a parte mais importante do curso, pois como referi no início, no passado já frequentei uma disciplina de empreendedorismo, onde alguns destes conceitos foram leccionados.

Uma das mensagens que retive é que para criar uma empresa não basta ter uma boa ideia, é preciso empenho e determinação. Existirão momentos de desilusão, mas no final ter a satisfação de criar algo próprio, que contribua para melhorar a qualidade vida das pessoas, é sem dúvida bastante motivador.



Figura 1. Risco de falha vs risco de uma boa oportunidade

2.2 Visitas

Pela primeira vez tive a possibilidade de contactar de perto com empreendedores. Alguns deles foram ex's colegas da licenciatura que concluí em 2009. As visitas que realizei foram importantes, na medida que observei empresas a crescerem e com boas ideias.

Em todas elas a mensagem era unânime: é necessário muito esforço e empenho para se conseguir bons resultados.

2.3 Eu, e o Empreendedorismo

Considero-me uma pessoa bastante exigente em relação aos resultados que alcanço, procu-

rando sempre fazer mais e melhor. Desde sempre tenho um espírito curioso pelo que tendo a procurar as melhores soluções, e quando não encontro resposta para o problema, eu próprio tento construir a minha solução.

Sou trabalhador-estudante há já 4 anos. Durante todo este percurso a minha principal preocupação tem sido resolver problemas, focando-me na melhor solução do ponto vista técnico. Todavia, tenho aprendido no meu percurso profissional que, por vezes, a melhor solução técnica pode não agradar ao gestor ou ao director. Ambos querem ter resultados a curto prazo e apresentam preocupações estratégicas e por vezes políticas, pelo que se tiverem de optar entre uma solução tecnicamente boa mas mais dispendiosa ou demorada na implementação e outra solução menos boa tecnicamente mas vantajosa para o negócio, escolhem a segunda opção. Esta foi uma realidade concordante com o que experienciei nas visitas práticas. Um investidor só financia um negócio se este tiver viabilidade, se sentir segurança no seu sucesso, foi o que observei em muitas empresas. Reconheço que não tinha esta visão quando iniciei o meu percurso profissional. Nesse momento estava convencido de que um bom projecto, do ponto vista técnico, era o suficiente para criar um negócio de sucesso. Percebo agora que se impõe um equilíbrio entre uma boa solução e aquilo que os compradores procuram.

Ser empreendedor não é uma escolha fácil. Neste momento sou trabalhador numa empresa com termo indeterminado e será sempre um risco despedir-me e posteriormente falhar como empreendedor. Por outro lado, hoje em dia já não existem empregos "vitalícios" e o risco de perder o emprego está sempre presente, seja como empreendedor, seja como empregado. Adicionalmente, torna-se cada vez mais claro que o bem-estar global é influenciado pela satisfação e motivação laboral, pelo que há um equilíbrio a fazer entre segurança e remuneração financeira versus satisfação e motivação.

2.4 Ideia de negócio

Em 2009, quando terminei a licenciatura, realizei em conjunto com o Rodolfo Morgado (elemento do meu grupo actual) e mais um terceiro elemento, um projecto de conclusão de curso no âmbito das recomendações personalizadas. A ideia era já na altura produzir um produto viável comercialmente. Contudo, com a divisão do grupo e a falta de um modelo de negócio o projecto foi suspenso. Quase cinco anos depois, os sistemas de recomendações personalizadas evoluíram consideravelmente, existindo em várias plataformas online (Amazon, Ebay). Porquê continuar a explorar esta ideia?!

Como referi na secção anterior a minha maturidade actual, derivado à experiência profissional e pessoal, bem como a constante aprendizagem sobre empreendedorismo, tornam-me uma pessoa mais confiante para tomar determinadas decisões. O facto de existirem diversos sistemas de recomendação em modo *open source* e a minha experiência académica neste campo, podem agora contribuir para o sucesso deste produto.

Por último, enquanto grupo consideramos que ainda existe um mercado para explorar, uma vez que, como referi no relatório de actividades, muitos consumidores fazem compras por impulso ou não se revêem nos ditos best sellers para tomadas de decisão. Face a esta questão específica, não existe qualquer sistema que possa auxiliar e aumentar a possibilidade de compra com satisfação associada.

3 CONCLUSÃO

Para se ser empreendedor é preciso muita garra, motivação e dedicação. Penso que é algo inerente à pessoa, isto é, ou se tem esse ADN de empreendedor ou não. Acredito que o mercado laboral tem espaço para todos os tipos de pessoa, as que são mais empreendedoras e desenvolvem um projecto próprio e as que trabalham por conta de outrem, colaborando em projectos que não são propriamente seus. Se só existissem empreendedores faltaria sempre a concretização dos projetos, pelo que o equilíbrio se alcança pela conjugação de diferentes perfis. Empreendedores e empregados

por conta de outrem têm benefícios e desvantagens na sua posição.

Neste momento não pretendo avançar de imediato com nenhum projecto, uma vez que ainda estou a terminar o mestrado no IST, pelo que esse é o meu foco principal. Daqui a um ano penso que estarei em condições para avançar.

REFERÊNCIAS

- [1] <http://empreendedorismo.pt/sobre/> - Consultado em 2014-06-10
- [2] <https://www.udemy.com/entrepreneurship-from-idea-to-launch/>

Neste tipo de documento a CONCLUSÃO deve começar com um resumo do assunto abordado e depois colocar o resultado.

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

