

Curso de Empreendedorismo

Miguel Ferreira de Sá Pedroso

Relatório de Aprendizagens

Resumo—Este semestre participei num curso de empreendedorismo oferecido pelo Departamento de Engenharia Informática, onde fiz um curso on-line, efectuei visitas a várias incubadoras e aceleradoras de negócios na região de Lisboa e Cascais, e num grupo de três colegas, elaborei quatro trabalhos escritos que foram entregues ao professor Miguel Mira da Silva, o responsável pela organização do curso. Tive a oportunidade de conhecer melhor esta área, bem como de conhecer várias pessoas envolvidas no mundo do empreendedorismo, e em várias startups.

Palavras Chave—Portefólio IV, Curso de Empreendedorismo, Curso Online, Sessões Presenciais, Incubadoras de empresas, Aceleração de negócios, Financiamento, Aprendizagens.

1 INTRODUÇÃO

Ao longo deste relatório irei expor o que aprendi no decorrer do curso de Empreendedorismo que realizei no âmbito da unidade curricular de Portfólio Pessoal IV. Como descrevi no relatório de atividades, o curso de empreendedorismo consistiu num curso online com vídeos, divididos em quatro sessões, e suportadas por trabalhos escritos realizados em grupos de três estudantes, com entregas de duas em duas semanas.

Durante o curso tive também a oportunidade de visitar várias incubadoras de empresas e aceleradoras de negócio, e de estar em contacto com vários fundadores de startups. Esta foi a parte do curso que achei mais interessante e aquela que considero mais essencial na área do empreendedorismo: conhecer pessoas e organizações, bem como partilhar experiências e trocar contactos.

2 CURSO ONLINE

O curso online foi bastante interessante pois permitiu-me sistematizar alguns conceitos que são considerados standard no mundo do empreendedorismo, nomeadamente o Business Model Canvas, que é a forma mais usada

hoje em dia de descrever modelos de negócio de forma simples, e permite organizar a informação de tal forma a que seja facilmente lida e compreendida por quem estiver interessado, nomeadamente em apresentações feitas a investidores.

O curso online apresenta o chamado “empreendedorismo moderno” que é totalmente diferente do que se fazia anteriormente. Quando as startups eram geridas através dos modelos de gestão das grandes corporações. Tal sistema de gestão veio a revelar-se ineficaz, pois a forma de funcionamento interno de uma startup é diferente de uma grande empresa: tudo é incerto, as vendas podem ainda ser muito baixas, ou inexistentes, etc... Por estes motivos, o empreendedorismo tornou-se numa área bem estudada e analisada através de case-studies, sendo assim importante dar atenção a este facto, para que futuros empreendedores possam analisar e aprender com os casos de sucesso ou de fracasso nesta área ao longo das últimas décadas.

3 SESSÕES PRESENCIAIS DO CURSO

3.1 Sessão 0 – Visita à Fábrica de Startups

A sessão inicial do curso de empreendedorismo foi maioritariamente para formar os grupos e para discutir o conteúdo do curso. Apesar disso, como a sessão foi realizada no edifício

- Miguel Ferreira de Sá Pedroso, nº. 70556,
E-mail: miguelpedroso@tecnico.ulisboa.pt

Curso e data de submissão??

	LEARNING					DOCUMENT						
	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
(1.0) Excelent												
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	1.6	0.8	3.2	0.6	6.2	0.2	0.13	0.2	0.13	0.5	0.5	1.66

da Fábrica de Startups, que ainda não estava oficialmente aberta nessa altura, permitiu ouvir o presidente e a vice-presidente da incubadora apresentarem a sua organização e descreverem alguns dos seus planos para o futuro.

Uma das curiosidades que achei particularmente interessante é o facto de a Fábrica de Startups ter um edifício inteiro para si, sem pagar qualquer tipo de renda. Isto deve-se ao facto de terem uma parceria com uma instituição financeira (o BANIF), que é dono do edifício e aceitou “emprestar” o seu edifício a uma incubadora, para promover o empreendedorismo e a criação de negócios em Portugal.

3.2 Sessão 1 – Visita ao DNA Cascais

A visita ao DNA Cascais foi, na minha opinião, a mais importante de todas, devido ao facto de ambos os oradores, Carlos Marques da Silva e Carlos Silva (da Seedrs) terem ajudado a desmistificar a forma de funcionar do mundo do financiamento e dos riscos que lhes estão associados, através de diversos case-studies.

Uma das ideias que consolidei, através de case studies reais, foi o facto de uma startup ter conseguido financiamentos da ordem dos milhões de dólares, não implicando que ela esteja a ter, ou venha a ter qualquer tipo de sucesso, e muito menos que os seus fundadores tenham ficado ricos. Os contractos de financiamento firmados entre startups e associações de Business Angels ou de empresas que gerem capital de risco tendem a ser muito exigentes com os fundadores das empresas. Por exemplo se o fundador não conseguir cumprir os objetivos que a se propôs durante o primeiro ano, não recebe a tranche seguinte de financiamento, apesar dos investidores manterem a sua quota de participação na startup. Isto poderá levar os fundadores a procurarem outras fontes de financiamento, com posterior redução da sua quota na sua própria empresa, e posterior eventual perda de controlo e poder de decisão. Já se verificaram alguns casos, em que os fundadores viram reduzida a sua quota a valores baixos, sendo afastados da sua própria empresa, e mais tarde, quando a empresa começou a dar

lucro e foi vendida por montantes da ordem das dezenas de milhões de dólares, viram que o seu retorno foi bastante baixo, de acordo com a sua baixa quantidade de shares.

A palestra do Carlos Marques da Silva, alertou para alguns destes problemas que podem surgir, e defendeu a ideia de que nem todas as empresas ou negócios precisam de grandes quantias de investimento, tendo chamado a atenção para os contractos que poderão ser abusivos para os empreendedores.

Outra coisa que aprendi nesta sessão foi o facto de ter sido desmistificado o mito que existe no mundo dos negócios da “First Movers Advantage” ou seja, o mito de que os primeiros a criar um certo tipo de negócio, têm uma vantagem competitiva relativamente à futura concorrência. Com vários exemplos, aprendi que isto nem sempre é verdade, pois a futura concorrência pode olhar para o negócio atualmente em funcionamento, e aprender com os seus erros, para não os cometer no início do negócio, bem como ver o que está a ser mal feito, e melhorá-lo.

3.3 Sessões 2 e 3 – Semana do Empreendedorismo no Instituto Superior Técnico e Visita à Startup Lisboa

Nas sessões dois e três do curso de empreendedorismo fiquei a conhecer melhor o funcionamento das incubadoras de empresas. Enquanto nas duas sessões anteriores conheci a Fábrica de Startups e o DNA Cascais, ambas os eventos não foram dedicados às incubadoras em si, mas a outros temas. Fiquei a conhecer a Startup Lisboa, a incubadora de empresas da Câmara Municipal de Lisboa, que está atualmente em fase de expansão, tendo já dois edifícios com dezenas de startups a funcionar, indo agora expandir-se para um novo edifício. Durante a visita à startup Lisboa, tive a oportunidade de entrar nas salas onde diferentes startups estavam a trabalhar, e de conhecer os seus fundadores, que apresentaram as suas ideias e os seus modelos de negócio.

Durante a sessão na Semana do Empreendedorismo

ismo no IST, ouvi também um dos fundadores da empresa Unbabel, que está a ser incubada pelo YCombinator, no coração de Silicon Valley, e as suas diferenças relativamente às incubadoras portuguesas. Por exemplo, uma startup que esteja no YCombinator não tem direito a espaço físico para trabalhar, tendo os seus fundadores que usar os seus próprios espaços. No YCombinator o espírito é o tradicional americano do “back to the garage” que se adequa perfeitamente ao estilo de vida americano com as suas habitações individuais. O mesmo já é menos realizável em Portugal.

Apesar do YCombinator não dar espaço físico para os seus empreendedores, o facto de estar situado em Silicon Valley na Califórnia, permite que com as empresas que estejam lá a ser incubadas tenham fácil acesso aos milhares de bussiness angels e às dezenas de empresas de capital de risco americanas.

Qualquer empresa fora dos EUA é bem-vinda no YCombinator, mas o espírito é de grande competitividade e os custos de deslocação e de alojamento podem ser excessivos para empreendedores portugueses.

3.4 Sessão 4 – Visita à Beta-i (Lisbon Challenge)

A quarta sessão do curso de empreendedorismo, que se realizou na Beta-i, foi bastante interessante pois permitiu-me ver as diferenças de ambiente entre uma incubadora de empresas e uma aceleradora de negócios. A Beta-i tem (e é) o programa Lisbon Challenge, com duração de poucos meses, tendo como objetivo ajudar as empresas na sua fase mais inicial. O espaço físico fornecido é um openspace, e as empresas estão todas juntas a trabalhar.

Pessoalmente eu não considero um openspace o local melhor adequado para empresas que tenham de fazer trabalho de desenvolvimento, nomeadamente de programação de nível avançado, pois existe um elevado nível de ruído e constantes interrupções.

Durante esta visita tive a oportunidade de

conhecer os fundadores de várias startups, como por exemplo a 360Imprimir (que traz a qualidade das empresas gráficas de maior qualidade aos cidadãos comuns), Grupo Trilha (que desenvolve uma plataforma para eventos tecnológicos, InEvent), HereWeGo (que tem uma plataforma online para ajudar pessoas portadoras de deficiências a encontrar hotéis e locais turísticos para que possam ir de férias para sítios que tenham condições adequadas aos seus problemas), entre outras.

4 TRABALHOS ESCRITOS

Do ponto de vista da aprendizagem, os trabalhos escritos ajudaram a consolidar os conceitos aprendidos nas aulas-vídeo do curso de empreendedorismo online. Devo dar destaque para a primeira entrega, que consistiu em contactar outro empreendedor, o que nos pôs em contacto com um membro de uma startup ligada a jogos, situada na Holanda.

5 CONCLUSÃO

O empreendedorismo como estratégia inovadora para assegurar crescimento e vantagem competitiva (fazer diferente para nichos de mercado, fazer melhor e a menor custo), introduz novos produtos e serviços, criando novas formas de organização ou explorando novos recursos direcionados para os mercados, clientes, fornecedores e comunidade que deles necessitam.

O empreendedor numa atitude pró-ativa e usando da criatividade para buscar a excelência na atividade que desenvolve e garantir o sucesso, introduz inovações em especial tecnológicas, fornece empregos e estimula o crescimento e o desenvolvimento económico.

Depois de identificadas oportunidades à escala nacional ou global é indispensável usar os canais de comunicação para promover o alargamento das redes de contactos internacionais, a fim de coletar as informações necessárias e criar novos negócios, assumindo os riscos necessários. De entre os riscos do lançamento do negócio salientam-se: conjuntura económica, ciclo de vida do setor, localização e tendências

EXCESSIVA

futuras, possibilidade de obtenção de lucro, tecnologia, vendas, políticas fiscais e políticas de incentivo à criação de startups, aceitação pelo mercado de novas empresas, acesso à justiça, detetação de novas oportunidades de negócio, trâmites legais para exercer atividade, etc.

Os negócios devem ser abertos com planeamento, por etapas, para alcançarem um grau de crescimento sustentável e êxito financeiro. Os pequenos negócios podem criar mais emprego do que as grandes empresas pois surgem quando é limitada a produção em massa e a sua consequente economia de escala.

O plano do negócio deve prever a previsão do lucro, entender a natureza dos ativos e o modo de financiamento da empresa e os fluxos de caixa para os primeiros tempos de atividade. Devem ser detetadas fontes de financiamento complementares dos capitais próprios, como seja o novo Quadro Estratégico Comum 2014-2020, que trará a Portugal e às empresas incentivos neste domínio.

Os riscos devem ser bem geridos. O empreendedor deve ter um staff de suporte para os assuntos administrativos, jurídicos e financeiros. Os riscos financeiros devem ser calculados e limitados a uma quantia suportável para o empreendedor e ser divididos, tanto quanto possível, com clientes, fornecedores, entre outros intervenientes no negócio.

O empreendedorismo é também uma questão cultural que incentiva os jovens nas universidades, em especial no IST, a criarem o seu próprio negócio, fomentando a sua realização pessoal e a aplicação dos seus conhecimentos e competências. Deve, pois, existir correlação entre capacidade empreendedora, espírito de equipa e conhecimento técnico. No meu caso pessoal estou a fazer uma prospeção de mercado para abrir uma empresa nas áreas das tecnologias de informação e comunicação.

Considero que este curso foi das atividades mais interessantes que já realizei, pois permitiu-me conhecer várias incubadoras e aceleradoras de negócios, bem como de várias

pessoas na área do empreendedorismo. Considero também que o currículo dos cursos, nomeadamente os da área das Tecnologias de Informação, deveriam ter uma componente mais forte ligada à área do empreendedorismo, e também ao mundo empresarial, no sentido de permitir ao IST promover sinergias com as empresas do sector, e a responder aos novos desafios criados por um mundo cada vez mais tecnológico e globalizado.

AGRADECIMENTOS

Os autor agradece ao Professor Miguel Mira da Silva, do Departamento de Engenharia Informática do IST, por ter criado este curso de empreendedorismo e dispendido do seu tempo para o executar.

REFERÊNCIAS

- [1] <https://www.udemy.com/entrepreneurship-from-idea-to-launch/#/>

Este texto do conclusão
etc' muito desorganizado
Parte do texto deveria
estar no corpo principal.
A maioria das frases
não são conclusões!

Neste tipo de documento
(técnico) o CONCLUSÃO
deve começar com um resumo
do assunto abordado e depois
deve realçar o resultado!