

TÍTULO ABREVIADO DO DOCUMENTO

# Curso de Empreendedorismo

Fábio Ribeiro

(Relatório de Actividade)

**Resumo**— Ao longo deste relatório são apresentadas as várias actividades que compuseram o curso de empreendedorismo que realizei ao longo deste semestre. Para além de todos os conceitos e metodologias aprendidas, a realização da actividade também potenciou a discussão de ideias e o contacto com espaços de referência a nível do empreendedorismo, no contexto nacional, contribuindo para o desenvolvimento de um conhecimento abrangente sobre o tema.

**Palavras Chave**—Empreendedorismo, curso online, ideias, negócio, aceleradora, startup, trabalho em equipa

## 1 INTRODUÇÃO

DURANTE o segundo semestre do ano lectivo de 2013/2014, no contexto da unidade curricular de Portefólio IV, escolhi participar numa actividade oferecida pelo Departamento de Engenharia Informática (DEI), através do professor Miguel Mira da Silva, que foi o orientador e dinamizador do curso de empreendedorismo que será descrito ao longo deste relatório.

A actividade foi composta por várias partes que foram paralelamente desenvolvidas ao longo do curso. Uma dessas partes envolveu fazer um curso online [1] sobre a temática do empreendedorismo, como é detalhado na secção 2. Por outro lado, também compareci a várias sessões presenciais organizadas em locais de referência a nível nacional no campo do empreendedorismo, como será descrito na secção 3. Ainda, a actividade envolveu a minha participação num grupo de discussão que será abordado na secção 4.

## 2 CURSO ONLINE

O curso online "Entrepreneurship - From Idea to Launch", da autoria do Dr. Jeff Cornwall,

- Fábio Ribeiro, nº. 70619,  
E-mail: fabio.ribeiro@tecnico.ulisboa.pt  
é aluno do curso de Engenharia Informática e de Computadores,  
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

encontra-se disponível através da plataforma Udemy<sup>1</sup>. O curso está dividido em quatro secções. Em cada secção são apresentados diferentes conceitos e metodologias através de vídeos temáticos. São igualmente propostos exercícios, o que permite aplicar os conceitos aprendidos em cada secção. Para a realização dos exercícios foram constituídas equipas de três elementos. Neste contexto, constituí uma equipa de trabalho com os alunos Miguel Pedroso e Pedro Ferreira. De seguida são descritas, em maior pormenor, as temáticas de cada uma das secções do curso online.

### 2.1 Os básicos

Durante a primeira secção é traçado o perfil de um empreendedor típico, é descrito o ciclo de vida de um negócio, é dada uma explicação breve sobre o processo de empreender (desde a criação de uma ideia até à constituição do negócio) e, por último, é clarificada a perspectiva de risco na óptica de um empreendedor.

Através do exercício correspondente a esta secção, tive a oportunidade de estabelecer contacto com um empreendedor de forma a aprender com a sua experiência. O empreendedor contactado, Maarten van Zanten, era fundador de uma startup orientada para o desenvolvimento de videojogos.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

1. Udemy é uma plataforma online que reúne cursos online.

	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Orthogr. 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	0.6	3.2	0.6	6.0	0.25	0.23	0.25	0.23	0.5	0.5	1.96

## 2.2 Oportunidades

Na segunda secção foram abordados aspectos essenciais para a descoberta de oportunidades de negócio, tais como o mercado, a margem de lucro e o empreendedor. Por outro lado, também foi referida e discutida a necessidade de mudança de atitude por parte de quem empreende.

Nesta secção, o exercício prático envolvia explorar a geração e validação de ideias de negócio nas vertentes de mercado, margem de lucro e averiguar a capacidade da minha equipa de trabalho no desenvolvimento de tais ideias. Este exercício permitiu criar uma ideia de negócio que se relacionava com o desenvolvimento de uma plataforma online, onde qualquer pessoa poderia oferecer serviços nas mais variadas áreas (e.g. reparações de equipamentos eléctricos). Por outro lado, também seria permitido a qualquer pessoa contractar um serviço através da plataforma.

## 2.3 Modelo de Negócio

A terceira secção foi essencial para compreender o desenvolvimento de um modelo de negócio sólido, através da utilização da ferramenta *Business Model Canvas*<sup>2</sup>. Também foi abordada a importância de aproximar o modelo de negócio aos potenciais clientes.

Para pôr em prática os conceitos aprendidos durante esta secção, a minha equipa teve que desenvolver um modelo de negócio usando a ferramenta *Business Model Canvas*. Posteriormente, tivemos que testar o modelo de negócio junto de potenciais clientes, o que nos levou a melhorar alguns aspectos do modelo que comprometiam a sua aceitação por parte do público alvo.

## 2.4 Plano de Negócio e Financiamento

Durante a última secção do curso online, foi explicado como construir um bom plano de negócio. Ainda, foram abordadas formas realistas de financiar ideias de negócio.

2. Business Model Canvas, inicialmente proposta por Alexander Osterwalder, é uma ferramenta que permite desenvolver modelos de negócio

Para completar os exercícios referentes ao curso, nesta secção desenvolvemos um plano de negócio, um plano de financiamento e um discurso que convencesse potenciais clientes a utilizarem a nossa plataforma.

## 2.5 Conclusão do curso

Para concluir o curso online, no vídeo referente à última secção, foi abordado o impacto do ensino do empreendedorismo no sucesso dos futuros empreendedores.

A vertente prática desta secção teve lugar numa sessão presencial que é descrita em maior pormenor na subsecção 3.5.

## 3 SESSÕES PRESENCIAIS

Para além do curso online, também existiram sessões presenciais onde foi possível discutir os tópicos abordados durante o curso online, discutir ideias de negócio, e aprender ao conviver com as várias pessoas que nos receberam em cada um dos locais visitados.

### 3.1 Fábrica de Startups

A primeira sessão teve lugar na Fábrica de Startups, uma incubadora que oferece programas de aceleração para projectos de empreendedorismo com o objectivo de ajudar os empreendedores nas diversas fases do processo de criação de uma nova startup.

Nesta sessão foi discutido o valor das ideias de negócio, os primeiros passos a serem dados na transformação de uma ideia num negócio, o papel da Fábrica de Startups no contexto do empreendedorismo nacional. António Lucena de Faria e Karina Martins da Costa, os oradores desta sessão, abordaram os temas anteriormente descritos e falaram acerca da sua experiência a nível do empreendedorismo.

### 3.2 DNA Cascais

A segunda sessão teve lugar na DNA Cascais, uma associação que tem como objectivo promover e apoiar o empreendedorismo no conselho de Cascais e, como tal, apoia a criação de novas empresas, ajuda na captação de investimento e facilita o desenvolvimento de ideias de negócio inovadoras.

Esta sessão contou com duas palestras de enorme interesse para a temática do empreendedorismo. A primeira palestra, dada por um dos directores do The Founder Institute<sup>3</sup>, Carlos DaSilva, abordou as várias possibilidades de financiamento de ideias de negócio e os perigos inerentes a cada uma delas. A segunda palestra foi dada pelo Carlos Silva, ex-aluno do Instituto Superior Técnico (IST), que falou sobre a empresa que ajudou a co-fundar, a Seedrs, focando-se nas aprendizagens resultantes do processo de desenvolvimento da ideia de negócio.

### 3.3 Startup Lisboa

A terceira sessão teve lugar na Startup Lisboa<sup>4</sup>. Esta entidade apresenta-se como a incubadora mais influente do país, apoiando as startups mais promissoras que se pretendem fixar na capital portuguesa. Para tal, é oferecido espaço físico às startups selecionadas, os empreendedores são instruídos a nível da gestão de negócios, entre outros apoios.

Ao longo desta sessão, tive oportunidade de conhecer startups inovadoras apoiadas pela Startup Lisboa, com especial destaque para a Codacy, uma startup fundada por dois antigos alunos do IST, Jaime Jorge e João Caxaria, que partilharam a sua experiência com os alunos do curso de empreendedorismo.

Esta sessão permitiu, igualmente, fazer um ponto da situação da actividade, onde todos os alunos participantes da actividade e o Professor Miguel Mira da Silva puderam discutir e sugerir possíveis melhoramentos a serem incorporados em sessões futuras.

### 3.4 Beta-i: Lisbon Challenge

A quarta sessão teve lugar na Beta-i, onde foi apresentado o Lisbon Challenge<sup>5</sup>, um programa de aceleração que decorre ao longo de três meses, onde trinta startups têm que desenvolver a sua ideia de negócio em várias fases distintas.

3. <http://fi.co/>

4. <http://startuplisboa.com/>

5. <http://www.lisbon-challenge.com/>

Esta sessão começou com uma introdução sobre o Lisbon Challenge, por parte do co-fundador da Beta-i, André Marquet. Posteriormente, dado que a sessão teve lugar durante um dia normal do programa de aceleração, foi possível conhecer os fundadores e colaboradores de algumas startups presentes. Para além de uma vertente mais expositiva por parte das startups, também foi possível esclarecer algumas dúvidas acerca dos produtos e/ou serviços oferecidos por cada uma destas startups.

### 3.5 Última sessão

A última sessão teve lugar no IST, na sala de reuniões do DEI, e no Hotel Florida, em Lisboa. Na primeira parte da sessão, que contou com a presença do André Marquet, co-fundador da Beta-i, foram apresentadas as ideias de negócio de cada uma das equipas de alunos. Após a apresentação da minha equipa, foi feita uma apreciação crítica que expôs alguns dos problemas da nossa ideia de negócio. Os problemas relacionaram-se com o facto da nossa ideia de negócio ter um concorrente bem posicionado no mercado português, o que dificultaria a entrada da nossa hipotética startup neste mercado.

Na segunda parte da sessão, os alunos foram convidados a comparecer num evento de convívio entre pessoas com espírito empreendedor. Durante este evento, foi-me possível conhecer alguns empreendedores, com quem tive a oportunidade de falar sobre a experiência que muitos deles tinham ganhado através das startups onde trabalhavam. Este evento foi bastante importante para definir a minha imagem do empreendedorismo nacional e internacional, visto que muitos empreendedores com quem falei eram estrangeiros.

## 4 GRUPO NO FACEBOOK

Paralelamente ao curso online abordado na secção 2 e às sessões presenciais descritas na secção 3, também participei no grupo de empreendedorismo criado na rede social Facebook pelo Professor Miguel Mira da Silva. Este grupo serviu para partilhar recursos disponíveis na internet, para o esclarecimento de

dúvidas relacionadas com o curso online e para marcar as sessões presenciais. Este grupo mostrou-se uma ferramenta colaborativa essencial para potenciar as aprendizagens de todos os intervenientes.

## 5 CONCLUSÃO

Ao longo do segundo semestre do ano lectivo de 2013/2014, tive a oportunidade de aprender sobre empreendedorismo a vários níveis. Se, por um lado, o curso online permitiu explorar e praticar os conceitos e metodologias aplicados no empreendedorismo, as sessões presenciais dinamizaram e motivaram a aprendizagem e o interesse sobre as várias temáticas abordadas no mesmo curso. Dado este facto, diria que ambas as partes complementaram-se de uma forma bastante eficaz.

Desta forma, posso concluir que esta actividade ajudou a expandir o meu conhecimento sobre o tema e sobre a sua aplicabilidade em Portugal. A actividade desempenhou um papel de catalisador no meu plano pessoal de explorar o empreendedorismo na primeira pessoa.

## AGRADECIMENTOS

Expresso o meu profundo agradecimento: ao Professor Miguel Mira da Silva por disponibilizar o seu tempo no acompanhamento da actividade; aos colaboradores dos espaços visitados durante as sessões presenciais; aos alunos, Miguel Pedroso e Pedro Ferreira, por terem feito parte da minha equipa de trabalho durante a realização dos exercícios do curso online; a todos os alunos que participaram no curso de empreendedorismo por terem partilhado experiências e recursos sobre o tema do empreendedorismo.

## REFERÊNCIAS

- [1] Dr. Jeff Cornwall, "Entrepreneurship - From Idea to Launch, <https://www.udemy.com/entrepreneurship-from-idea-to-launch/>

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

## APÊNDICE

### COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO



Figura 1. Comprovativo de conclusão do curso online [1].

## COMPROVATIVO

Venho por este meio comprovar que os seguintes alunos participaram na actividade “Curso de Empreendedorismo” durante os meses Março a Junho de 2014.

70467	Pedro Ferreira		68479	Daniel Ribeiro
70556	Miguel Pedroso		68924	Rodolfo Morgado
70619	Fabio Ribeiro		70754	Luis Melo
62604	André Vale		69316	Guilherme Ferreira
64814	Mário Cardoso		76627	Helder Titosse
64878	Viteche Ashvin		79554	Ricardo Martins
68592	Alexandre Freitas		38202	Nuno Pinto
73987	Filipe Cunha		79466	João Eduardo
62490	Diogo Anjos		64075	Marta Baptista
64804	José Cavalheiro		64824	Nuno Duarte

**Prof. Miguel Mira da Silva**

Instituto Superior Técnico

Figura 2. Comprovativo de frequência do curso de empreendedorismo.