

[illegible]

aquela informação teórica em conteúdo prático, conseguindo assim responder à pergunta da melhor forma. A partir do momento em que concluía o conjunto de exercícios referente a cada aula, fiz alguma recolha de informação sobre a próxima instituição a visitar, de modo a ficar já com uma ideia do processo de trabalho realizado, e assim facilitar a compreensão das abordagens das diferentes instituições quer no que diz respeito ao seu funcionamento, quer na maneira como fomentavam o empreendedorismo. Durante as sessões assisti a palestras, onde muitas vezes eram abordados conceitos estudados nos exercícios realizados anteriormente, abordagens essas que reflectiam as experiências dos oradores quer pessoais, quer de startups que trabalhavam juntamente com estas instituições. De igual modo tive oportunidade de conversar com empreendedores e conseguir garantir uma visão mais pessoal sobre o empreendedorismo, tentando desta forma satisfazer também algumas curiosidades.

3 AULAS E SESSÕES

Ao longo das próximas secções abordarei as diferentes aulas e correspondentes exercícios, bem como as sessões que se seguiram a cada entrega. As descrições sobre as aulas visam os temas abordados pelos exercícios, ao passo que as descrições das sessões focam-se nos conceitos e exemplos abordados pelos diferentes oradores mas também com os empreendedores com quem contactei. A ordem das secções mostra um cruzamento entre aulas e sessões de modo a respeitar cronologicamente a sua realização.

3.1 Fábrica de Startups

[4] A primeira sessão serviu de introdução ao paradigma do empreendedorismo. Reunimo-nos na Fábrica de Startups, que na altura ainda não tinha aberto portas, mas estava prestes a fazê-lo, e criámos os grupos para a realização dos exercícios e correspondente ideia de negócio. De seguida com a ajuda do professor Miguel Mira da Silva [3], e dos dois co-founders desta instituição, discutimos alguns dogmas que foram sendo criados relativamente à dificuldade

associada à criação de empresas, nomeadamente as questões quer financeiras, quer de recursos humanos. Foram dados vários exemplos de sucesso de empreendedores, alguns dos quais ex-alunos do IST, e os co-founders acabaram por explicar o quão benéfico é o recurso de novas empresas, a instituições como a Fábrica de Startups, que coloca ao seu dispor uma panóplia de recursos de outra forma impossível de encontrar num único espaço, o que serve como autêntico estimulante para o crescimento sustentável destas empresas, as quais muitas vezes são geridas por pessoas inexperientes, mas que nem por isso deixam de ter sucesso.

3.2 Primeira Aula – “O Básico”

O primeiro conjunto de exercícios realizados prenderam-se com a natureza do empreendedorismo, e focou-se em encontrar respostas para perguntas como “Quem é o típico empreendedor?” ou “Qual é o ciclo de vida de um negócio?”, mas também serviu para ficarmos a conhecer os processos envolvidos desde a criação até à evolução de um negócio, assim como apreendermos diversas visões de riscos. De modo a conseguirmos responder a este conjunto de perguntas, procedemos a entrevistas telefónicas e via email com o Doutor Manuel Falcão, CEO e co-fundador da Selplus [10], e com Filipe Cardoso, CEO e co-fundador da Magnomics [11]. Os exercícios acabaram por servir na perfeição como complemento à discussão ocorrida na primeira sessão.

3.3 DNA Cascais

[5] A segunda sessão diferiu da primeira pois visitámos uma instituição que se encontrava em pleno funcionamento, e onde era já possível apresentar um conjunto largo de sucessos obtidos por empresas que recorreram ao DNA [5], mas onde também já haviam insucessos suficientes para criar padrões sobre os motivos que levaram estas empresas a não vingar, que tinham que ver quer com gestões menos conseguidas, quer com as próprias ideias base dos negócios. Ao longo da palestra dada quer pelo director do DNA Cascais [5], quer pelo colaborador Carlos Da Silva, foram abordados temas mais relacionados com o financiamento

das empresas, complementados com exemplos concretos de empresas que tiveram diferentes ciclos de vida mediante os diferentes tipos de financiamento, e foi de igual forma abordada a importância fundamental da validação de uma ideia de negócio antes da concepção e construção de uma empresa. Mesmo depois de terminadas as palestras destinadas ao grupo de empreendedorismo do nosso curso, optámos por ficar a assistir a outras palestras bastante interessantes. A primeira manteve-se no tema financiamento, e foi dada por Carlos Silva, CEO da Seedrs [12], uma empresa que dá cartas no financiamento de crowdfunding, algo que até então desconhecia, mas que agora vejo como um mecanismo interessante e bastante viável para financiar uma empresa. A segunda foi dada por Carlos Da Silva e focou-se numa promoção a um programa de aceleração que ocorreria dentro de dias no DNA Cascais [5], onde foi possível ficar a conhecer o processo de um desses programas, e perceber as vertentes em que eles ajudam as empresas.

3.4 Segunda Aula – “Oportunidades”

O segundo conjunto de exercícios focou-se na geração de ideias de negócio, procurando que nos concentrássemos na identificação de situações geradoras de caos e mudança, pois geralmente são as grandes fontes de oportunidades, das quais surgem ideias para a criação de serviços e produtos e correspondentes empresas. Por outro lado, foi introduzida a abordagem “dos 3 M’s” que tem o intuito de fundamentalmente ver uma ideia de negócio em três vertentes: “Margin”, “Market”, “Me”. A primeira vertente procura analisar a ideia pela margem de lucro que a mesma, quando convertida em produto, pode gerar tendo em conta não só os custos de produção, como os custos fixos relativos aos recursos humanos e todas as ferramentas necessárias à gestão da empresa. A segunda vertente vai de encontro à discussão da sessão no DNA Cascais [5], em que se discutiu a importância de validar um produto. Esta vertente procura olhar para uma ideia e verificar se de facto existem pessoas que se sentem na necessidade de adquirir certo produto, e se houver, aferir se essas pessoas

estão dispostas a gastar dinheiro no produto, e se sim, se aquilo que estão dispostas a gastar se coaduna com a margem analisada na primeira vertente. A terceira vertente tem que ver com o empreendedor, em que basicamente fui confrontado com a questão da compatibilidade, i.e., se a gestão de uma empresa desta natureza era compatível com o meu estilo de vida e se este negócio era capaz de me servir de sustento financeiro. Depois de algum debate acabámos por definir como ideia de negócio o desenvolvimento de uma aplicação capaz de através de uma fotografia a uma estante ou a uma lombada de um livro, um jogo, ou um cd, identificar recorrendo a reconhecimento de imagem o título do artigo em questão, gerando dessa forma um registo digital sobre determinado artigo ou colecção. De forma a aferirmos a viabilidade do mercado, apresentámos a ideia a alguns amigos, que se mostraram receptivos à ideia, principalmente pelo facto de tirarem partido da nossa abordagem freemium.

3.5 Lisboa Launch Pad

[6] Esta terceira sessão consistiu em duas partes. Na primeira parte imperou o networking. Tivemos oportunidade de contactar com alguns alunos do Instituto Superior Técnico, também eles embebidos do espírito empreendedor, que apresentavam nesta exposição os seus protótipos. Falámos também com empresas já em funcionamento, algumas delas formadas por antigos alunos, que apresentavam os seus produtos. Aproveitei então para ficar a conhecer as suas histórias, procurando de igual forma tirar algumas dúvidas relativas às soluções tecnológicas adoptadas, visto esse ser um dos meus interesses. No entanto não deixei de colocar questões quanto à viabilidade das suas empresas e ideias, bem como saber quais as maiores dificuldades encontradas até então. A segunda parte consistiu em duas palestras. A primeira foi dada por João Vasconcelos, CEO da Startup Lisboa [7], que explicou o funcionamento desta instituição e mencionou várias startups que nela trabalham que têm nos seus quadros alunos e ex-alunos do IST, reforçando a importância da nossa escola na formação de profissionais que enveredam pelo empreendo-

risimo. A segunda palestra foi dada por Vasco Pedro, um dos co-fundadores da Unbabel [13], que deu uma perspectiva impressionante da forma como ergueu a sua empresa juntamente com outros colegas num programa acelerador de nível mundial denominado Y Combinator [14]. Ainda nesta palestra foram abordadas novas formas de financiamento próprias de Silicon Valley, que dentro em breve se poderão tornar globais.

3.6 Terceira Aula – “Modelo de Negócio”

O terceiro conjunto de exercícios dependeu directamente da opção sobre a ideia de negócio que tomámos na aula anterior. Realizámos um Business Model sobre esta ideia, e procurámos uma vez mais validá-la assim como ao modelo, junto de pessoas que se encontrassem mais por dentro da questão. Para isso deslocámo-nos à Biblioteca do Palácio das Galveias e obtivemos a validação de onze pessoas, entre elas duas bibliotecárias. O modelo referia também key partners, mas apesar de termos tentado entrar em contacto via email com a FNAC, Bertrand, WOOK e Amazon, não nos chegou qualquer resposta.

3.7 Startup Lisboa

[7] Esta quarta sessão acabou por tirar partido da anterior. Quando chegámos às instalações da Startup Lisboa [7] na Rua da Prata, já a maioria dos empreendedores tinha saído, pelo que fomos recebidos por uma colaboradora que discutiu algumas questões relacionadas com o ambiente vivido naquele edifício entre os elementos das startups, e de seguida levou-nos a visitar o resto dos pisos de forma a ficarmos a conhecer as condições em que estas startups trabalham. Passámos pelo gabinete de duas startups em que ficámos a saber a sua história ainda que de forma muito superficial, dadas as horas. De seguida o professor Miguel Mira da Silva [3] reuniu-nos numa sala e abordou todos os exercícios no geral, procurando feedback sobre aquilo que estávamos a aprender, a achar do curso, bem como do networking que estávamos a estabelecer, graças às sessões.

3.8 Quarta Aula – “Plano de Negócio e Financiamento”

Este último conjunto de exercícios levou-nos a representar através de um Business Plan tudo aquilo que a nossa empresa seria, bem como a forma como seria gerida. Este artefacto tem como intuito delinear, ainda que com um certo nível de abstracção, as linhas mestras do funcionamento de uma empresa, e é condição fundamental para conseguir que um investidor sem ter de analisar um grande volume de informação, ganhe consciência daquilo que a empresa é, daquilo que produz, e da forma como é gerida, de forma a avaliar se o investimento faz ou não sentido. Ainda nestes exercícios fomos confrontados com a pergunta sobre que opções que seguiríamos em termos de financiamento.

3.9 Beta-i

[8] Esta quinta sessão foi aquela em que o networking atingiu um ponto alto. Quando tivemos oportunidade de ir à Beta-i [8], ficámos a conhecer as startups que estavam a participar no concurso de aceleração da altura, denominado Lisbon Challenge [8]. Ao chegarmos ficámos algo surpreendidos com a disposição das empresas, pois à primeira vista, caso não soubéssemos onde estávamos, diríamos que estávamos numa sala como o Laboratório 15 da RNL, em que não se distingue onde começa um grupo de outro. A verdade é que foi uma oportunidade única para no mesmo espaço podermos escolher que empresa queríamos ficar a conhecer, ao mesmo tempo que podíamos colocar questões tanto de nível tecnológico como de negócio, que de pronto, os empreendedores não só podiam responder, como podiam efectivamente mostrar documentação ou exemplos daquilo que fazem. Pessoalmente tive oportunidade de falar com elementos das startups Followprice [15], Egg Electronics [16], Skilleo [17], Here We Go [18] e Pitch22 [19].

3.10 Preparação da Apresentação

De modo a fazermos um pitch da nossa ideia de negócio, optámos por criar um protótipo, de forma a encenar o funcionamento da nossa

aplicação quando em comparação com uma da concorrência. Depois fizemos o download de uma aplicação da concorrência e arranjámos maneira de mostrar os ecrãs de dois smartphones no computador, de modo a projectar as duas interações dos dois utilizadores com as aplicações e encontrar as diferenças. Como artigos a comparar, usámos livros.

3.11 Apresentação

Como em todas as apresentações, existem quase sempre surpresas inesperadas, e esta não foi excepção. Pouco antes de começarmos a apresentar, apareceram dois representantes da Beta-i [8], que procuravam não só avaliar as nossas ideias, mas também promover o Lisbon Challenge [8] de Setembro. A surpresa adveio de um dos representantes não dominar a língua portuguesa, o que nos forçou a apresentar toda a nossa ideia de negócio, bem como a explicação da demonstração em inglês. Após a apresentação, respondemos a algumas questões levantadas quer por colegas, quer pelos representantes do Beta-i [8], e acabámos a assistir e a participar na discussão das ideias dos outros grupos.

3.12 BREAK

Esta última sessão que ocorreu logo após a apresentação final da nossa ideia e consequente discussão foi uma espécie de despedida. Abordámos todo o programa do curso, demos algum feedback e fizemos algumas sugestões ao professor Miguel Mira da Silva [3] para as alterações à cadeira de Empreendedorismo, baseadas neste curso. Por fim prosseguimos a discussão das ideias mas já num nível bastante informal, e demos por concluído o curso.

4 CONCLUSÃO

No ~~computo~~ geral posso dizer sem dúvida alguma que este curso foi extremamente positivo. Adquiri competências técnicas no que concerne às bases da criação de uma empresa nas mais variadas vertentes. Sei agora o quão importante é a validação de um ideia antes de partir para a criação de uma empresa. Por

outro lado um planeamento cuidadoso da estrutura da empresa bem como da sua gestão é fundamental. Acima de tudo concluo que o empreendedorismo é, nos dias que correm, cada vez mais uma opção a ter em conta. Contudo, como fiquei a perceber, não é de todo a solução mais fácil. É muitas vezes um caminho longo, em que dificilmente se acerta à primeira em todas as decisões, e em que a experiência própria e o conhecimento das experiências de outros é fundamental. Acredito que ao ter tido a oportunidade de ver e ouvir tantos exemplos, tanto de sucesso como de insucesso, apercebi-me de algumas das razões que acabam por separar uma empresa bem sucedida, de uma mal sucedida. É uma área que exige ter perfeita noção do tipo de pessoa que devemos contactar em cada fase da evolução da empresa, e parece-me que também aí o curso ajuda muito a perceber as diferenças. Com tudo isto concluo que a nível técnico cresci, pois fiquei a conhecer toda uma área que até então desconhecia, e acredito que mesmo que no futuro não enverede pelo empreendedorismo, tentarei adoptar algumas das capacidades de análise, que os empreendedores, pela natureza da área em que estão inseridos, desenvolvem por necessidade.

REFERÊNCIAS

- [1] Entrepreneurship – From Idea to Launch. <https://www.udemy.com/entrepreneurship-from-idea-to-launch/?dtcode=psapqqvs#/>.
- [2] Professor Jeff Cornwall. http://www.belmont.edu/business/faculty/cornwall_dr_jeff.html.
- [3] Professor Miguel Mira da Silva. <https://sites.google.com/site/miguelmiradasilva/>.
- [4] Fábrica de Startups. <http://www.fabricadestartups.com/>.
- [5] DNA Cascais. <http://www.dnacascais.pt/>.
- [6] Lisboa Launch Pad. <http://tt.tecnico.ulisboa.pt/arquivos/launchpad/>.
- [7] Startup Lisboa. <http://startupilisboa.com/>.
- [8] Beta-i. <http://www.lisbon-challenge.com/>.
- [9] Entrepreneurs Break. <http://entrepreneursbreak.com/>.
- [10] Selplus. <http://www.selplus.com/>.
- [11] Magnomics. <https://www.actbycotec.com/pt/portfolio.78/startups.115/magnomics.a508.html>.
- [12] Seedrs. <https://www.seedrs.com/>.
- [13] Unbabel. <https://www.unbabel.com/>.
- [14] Y Combinator. <http://ycombinator.com/>.
- [15] Followprice. <https://followprice.co/>.
- [16] Egg Electronics. <http://www.eggelectronics.com/>.
- [17] Skilleo. <https://skilleo.me/>.
- [18] Here We Go. <http://herewegoapp.com/>.
- [19] Pitch22. <https://www.pitch22.com/>.

Neste tipo de documento (trabalho) a CONCLUSÃO deve começar com um resumo do assunto abordado e depois falar o resultado

APÊNDICE

COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO

Em anexo encontra-se o certificado da realização do curso online, mas também o certificado disponibilizado pelo professor Miguel Mira da Silva que comprova a realização de exercícios e participação nas sessões.



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