

Curso de Empreendedorismo

João Pedro Eduardo

(Relatório de Aprendizagem)

Resumo— Neste relatório pretende-se fazer uma análise profunda e complexa do que foi a actividade por mim realizada seguindo um ponto de vista crítico, descrevendo e avaliando as aprendizagens adquiridas ao longo do desenvolvimento da actividade em causa, que será aqui referenciada e analisada no âmbito da cadeira de Portfólio Pessoal IV, segundo critérios regidos pelas normas e regulamento de elaboração de relatórios [Silva, 2007]. Nomeadamente, serão discutidas as aprendizagens relativas a actividade realizada onde dentre outros, focar-me-ei aos aspectos como; as lições aprendidas, as diferenças entre conceitos no empreendedorismo, a convivência entre todos os colegas do curso, e outras abordagens não menos importantes. Tais aprendizagens enquadram-se, na sua maioria, em Softskills recebidos durante a passagem pela formação. De frisar que as aprendizagens aqui sublinhadas derivam directamente dos factos discutidos no relatório de actividades, nomeadamente em conversas e interacções com os colegas, professor e empreendedores com os quais convivi, sendo que foram apreendidas e aqui serão apresentadas após uma grande e complexa reflexão.

Palavras Chave— Empreendedorismo, relatório, convivência, aprendizagens, ideia, negócio.

1 INTRODUÇÃO

Neste relatório o foco real é abordar e demonstrar as reflexões que fui tendo e fazendo no âmbito do curso de empreendedorismo e das aprendizagens daí extraídas, bem como do impacto que as mesmas causaram em mim. Os tópicos importantes e mais relevantes que abordarei neste relatório serão num contexto global, as aprendizagens decorridas na formação e convivências com os colegas, a gestão do tempo as diferenças no ponto de vista pessoal e empresarial e outros pontos não menos importante. O mundo do negócio/economia tem sido nos últimos tempos uma das áreas que mais desenvolve a nível mundial, pelo simples facto de que hoje em dia todos têm ideias de negócio (cada um quer ter os seus próprios negócios), pessoas desejam crescer sozinhas nesse âmbito. Abrir um pequeno negócio e implementar a sua ideia é o que todo mundo deseja para conseguir

o dinheirinho extra, isto é, tanto no ponto de vista de ideias pessoais e/ou colectivas, tecnológicas ou não. Para elaboração do meu relatório de aprendizagens, abordarei o assunto tendo em conta pontos que achei relevantes, como: Abrir um negócio é suficiente para ter sucesso? Ter sucesso significa vender muito? De facto são questões muito pertinentes que levam-nos ao nosso foco principal que é o empreendedorismo. Empreendedorismo segundo Cornwall (2013), “é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projecto (técnico, científico, empresarial). Tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar”. Este relatório está dividido em diferentes sessões de abordagem, cujos pontos são os seguintes: Os pontos iniciais do empreendedorismo, na perspectiva de meio envolvente, relações e intercâmbio com os empreendedores na formação, aprendizagens e planificação, gestão do tempo e reflexões, convivência com os colegas e por fim farei uma conclusão das minhas reflexões para o presente relatório.

- João Pedro Eduardo, nº. 79466,
E-mail: joepedro2007@hotmail.com, é aluno do curso de Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 20 de Junho de 2014.

(1.0) Excelent	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
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	1.6	0.7	3.2	0.6	6.1	0.23	0.23	0.23	0.23	0.5	0.5	1.92

2 PONTOS INICIAIS E EMPREENDEDORISMO

2.1 Pontos iniciais

Nas vídeo-aulas, o professor Jeff focava fundamentalmente nos principais aspectos do empreendedorismo, o que é, quem é o empreendedor, como ter ideias de negócio, o famoso modelo de negócio Canvas, os 3 M's (Market, Margin e Me) e dicas de como ser um empreendedor de sucesso, tal como ele referencia na descrição do curso: "Don't fall into the common mistake of "ready, fire, aim." Successful entrepreneurs learn to be patient and asses if their idea is really a viable business opportunity", e outros temas interessantes que completavam o curso tal como abordarei nos pontos abaixo. No meu ponto de vista, saber quais são os planos de negócio ou melhor, ter ideias de negócio do que se pretende criar, não se limita apenas a ficar em casa e escrever linhas e linhas do que desejo alcançar, muitas ideias são reprovadas ou caem no fracasso porque não possuem plano inicial, ou seja, um empreendedor deve conhecer qual é o ciclo de vida do seu negócio, a partir de que ponto parte o seu negócio e pra onde vai, no nosso dia-a-dia também passamos por fases em que dependendo do que fizemos no início poderá ser crucial para definir se o plano estipulado é viável ou não, para ilustrar isso relacionando ao empreendedorismo tal como foi debatido nas aulas online, abaixo é mostrado as fases do ciclo de vida de um negócio:



Figura 1. - Fonte: Google - ciclo de vida de um negócio

had referido no texto

Como é mostrada na figura acima, o ciclo de vida do negócio começa sempre com uma fase de início/começo, isto implica conhecer

o que será importante para o arranque do negócio, por exemplo que equipamentos possui? O que sei sobre o que pretendo implementar? Como faço para conseguir aquilo? Tudo isso é chamado de planeamento e estudo das viabilidades daquilo que realmente pretendo, tal como na vida, tudo passa por plano inicial do que nós queremos ser, um plano bem feito, dará frutos e permitir-nos-á o alcance do sucesso pessoal e/ou empresarial, o contrário será um fracasso. Na fase de crescimento, estamos começando a criar a estrutura empresarial, os sistemas de suporte à empresa; estamos perante situação em que o negócio começa a ganhar forma, isto é, está numa fase de passagem anteriormente definidos na fase inicial. Em maturidade/declínio, pela minha compreensão reverte-se ao ponto em que o negócio entra numa fase de estado avançado, isto é, que podem dar ao sucesso, se os produtos estiverem a gerar lucro, ou se vão entrar numa fase de declínio, que é a falência do negócio.

2.2 Empreendedorismo como meio envolvente

Tal como foi abordado mais acima aquando da definição do empreendedorismo, leva-me a reflectir que empreender não significa no real sentido da palavra construir um negócio e tentar lucrar o máximo tal como pensara antes, um mundo difícil de perceber, mas é uma forma de processo de negócio em que a análise, o estudo e entendimento do mercado é crucial para atingir o sucesso pessoal e/ou empresarial. Tal como foquei no relatório de actividade, as vídeo-aulas eram dadas na plataforma online do curso pelo professor Jeff Cornwall, onde obtive algumas respostas às perguntas e nas visitas efectuadas em algumas incubadoras de empresas acompanhados pelo Professor Mira da Silva, como a STARTUP LISBOA, DNA CASCAIS e outros. Nas primeiras sessões do curso online, o professor Jeff referia isso mesmo, entender o quão importante as pessoas, o meio que nos rodeia, o estudo do meio envolvente são aspectos essenciais para se atingir qualquer sucesso. Em questões sociais, empreender na minha óptica analista, também é ter boas relações com pessoas que

nos rodeiam, visto que empreendedor é aquele que será líder e então deve assegurar sempre que o sucesso pessoal ou da empresa dependerá também da sua relação com os seus colaboradores (funcionários) e não só. Por isso no estudo sobre o empreendedorismo, mais concretamente nas aulas sobre como evitar o insucesso empresarial, pude perceber que para se atingir o sucesso empresarial devemos ter um estudo prévio de três elementos importantes no mundo do negócio, que é definido pelo professor por 3 M's de Market, Margin e Me (MERCADO, MARGEM e EU), onde o Market refere-se ao conhecimento sobre qual mercado pretendo atingir, como farei para o atingir, quem preciso atingir com a ideia de negócio que pretendo executar, sendo que isto é o que falta em muitos jovens empreendedores, por isso algumas ideias caem no fracasso, porque não foi feito um estudo de viabilidades e das necessidades relevantes para se atingir os objectivos. O outro ponto fulcral é o Margin, que é na verdade a margem ou limite do que pretendo implementar, o que faço neste espaço/limite para alcançar os meus objectivos (o sucesso). E por fim temos a questão Me, que refere-se a "EU", por exemplo, necessito implementar uma ideia de negócio? O que eu sei sobre o que quero fazer? Terei eu conhecimento daquilo a que me proponho fazer? De facto é isso que muitas vezes acontece, temos ideia sobre algo, mas não sabemos nada sobre e caímos na comodidade e claro o fracasso é eminente, por exemplo quero criar uma página web que faz a gestão de conteúdos de uma escola, o que sei sobre programação de páginas web, conheço as ferramentas para gestão de conteúdos? Tudo isto no ponto de vista de estratégia e planeamento de negócio contribui para se alcançar o sucesso.

3 RELAÇÕES E INTERCÂMBIOS COM EMPREENDEDORES

Devo assumir que durante esta actividade, esta foi sem sombra de dúvidas um momento único e bastante significativo, pois as aprendizagens aí adquiridas, tanto a nível pessoal, como académica criaram em mim maiores expectativas. Devido mesmo a estas visitas que

fomos tendo em diferentes startups ao redor de Lisboa, sempre conduzidos pelo professor Mira criaram em mim maiores oportunidades e relações com pessoas que entendem da matéria durante a nossa passagem pela formação, levando-nos a "vida real" do que era na verdade isto que ouvíamos dizer sobre ser empreendedor, como brincávamos as vezes dizendo "ser chefe". Por exemplo na startup Lisboa, conversamos com diferentes jovens que nos transmitiram as suas experiências, as suas sensações de querer crescer, de querer com a sua ideia fazer crescer e contribuir com alguma coisa para a sociedade e o mais importante segundo minha análise, a importância de não ficarem em casa a espera que as coisas aconteçam, mas eles mesmo com suas ideias fazerem as coisas acontecerem; isto fez-me reflectir e analisar que, não obstante estejamos em situações como: Crise económica ou em momentos difíceis, não deve ser motivo para nos mantermos de braços cruzados a espera do Deus dará, como se tem dito na gíria, pois "só quem luta, alcança". Nesta mesma visita, um empreendedor dizia que não devemos cair na ilusão que muitos jovens talentosos cometem quando terminam o ensino superior, o de comprar casa, trabalhar numa empresa e ficar sentado numa sala durante 8 horas sem ter oportunidade de por o seu potencial em evidência, ficando a servir e ser mais uma promessa esquecida, mas que devemos ter espírito de líder, de empreendedor das nossas próprias necessidades, das nossas próprias sensações, que é muito importante ter espírito crítico das coisas, ter um ponto de vista a dar numa situação por si causada, e ele repete dizendo "Ser Empreendedor". No outro dia tivemos a sessão sobre o empreendedorismo no técnico, onde tivemos a apresentação de uma startup criada por ex-estudantes do IST, de nome Unbabel e foi bom saber como as dificuldades, os empecilhos encontrados pelo caminho não os fez desistir dos seus sonhos, estiveram sempre focados naquilo que pretendiam atingir, relaciono isto a uma das vídeo-aulas do professor Jeff na plataforma online do curso, quando dizia que independentemente das circunstâncias em que estejamos não devemos deixar que situações alguém destruam os nossos objectivos,

se fizemos um plano, então devemos segui-lo a risca faça sol ou faça chuva, pois é aí que reside o verdadeiro sucesso. Quanto a isso chego a conclusão de que na vida o importante não está em apenas ter tudo e não fazer os seus felizes, mas está em ter tudo, caminhar com os seus e fazê-los felizes, foi algo de muito importante que eu retirei desta actividade como aprendizagem, pois é isto que o bom empreendedor faz, não pensa apenas em lucrar e tirar os seus louros mas em fazer a sua equipa andar e juntos tomarem as melhores decisões, caminharem confiantes para o sucesso da empresa/organização, isto é o que deve ser imperativo para o bem de toda uma equipa de trabalho e não só ate mesmo em nosso meio familiar.

4 APRENDIZAGENS E PLANIFICAÇÃO – O MODELO DE NEGÓCIO CANVAS

O sucesso de uma actividade passa pela planificação devida do que realmente pretende-se atingir, por isso o modelo certo a seguir é relevante para o sucesso, tal como focava o professor nas vídeo-aulas, o modelo de negócio Canvas, é o modelo usado em empreendedorismo para se demonstrar e aplicar planos de negócio desde o ponto de vista do empreendedor, ela serve ainda como ponto de referência para as actividades a desenvolver durante a fase de crescimento, tal como foi abordado no ponto acima sobre o ciclo de vida de um negócio. Este modelo apresenta na sua aplicação fases chaves para implementação de um negócio, onde cada chave representa um ponto específico do que pretende-se implementar para um negócio, o que eu pude retirar e reter deste modelo é que todo e qualquer processo de negócio passa por uma fase de estudo e planificação das necessidades primordiais para o que se pretende para a qualidade e sucesso do negócio, isto foi o que eu pude perceber e recolher das conversas que fui tendo com pessoas que já trabalham em empreendedorismo nas diferentes startups que conheci, como forma de ilustrar isso mesmo, abaixo um exemplo do modelo de negócio canvas.

Cada chave demonstrada no modelo, representa uma acção ou um ponto específico da

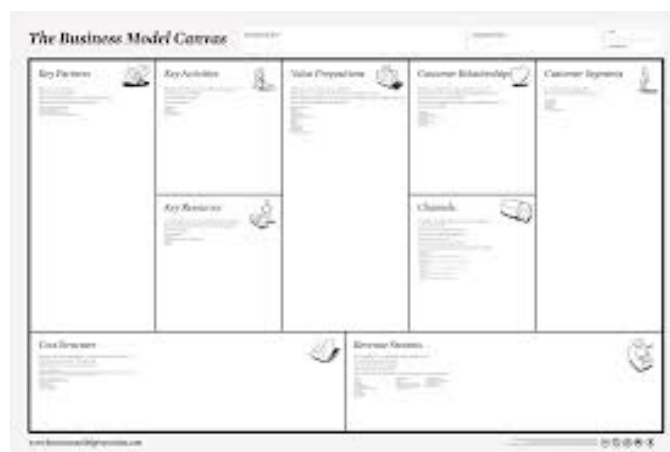


Figura 2. - Fonte: Google -Modelo de negócio Canvas

ideia de negócio a implementar, isto é, representa cada actividade no plano de negócio. O modelo de negócio Canvas, não é por si só, uma peça fundamental na definição e estruturação do plano de negócio, mas também uma técnica relevante na definição da ideia de negócio e principalmente peça chave para quem almeja ser um bom empreendedor e a conhecer o seu próprio negócio. Desde o ponto de vista de estudo destes modelos, recai sobre o empreendedor domínio e capacidades suficientes para poder lidar com as dificuldades e possíveis quedas na implementação e/ou execução das suas ideias de negócio, pois segundo o professor nas vídeo-aulas, não basta só ter boas ideias, bons planos de negócio, um modelo canvas espectacular se o executor não tiver análise e bom discernimento do que seja ou não relevante para o seu sucesso, isso foi o que pude retirar e analisar das conversas e debates que tivemos com estes empreendedores quando falávamos sobre os processos e ideias de negócio e sua implementação aquando nas nossas visitas em startups.

5 GESTÃO DO TEMPO E REFLEXÕES

Para a realização exitosa desta actividade, tive de alterar a minha rotina normal, organizando o meu tempo para conseguir conciliar os estudos e o curso. Por isso organizei o meu tempo de forma que nenhuma cadeira ficasse prejudicada por causa desta nova mudança na minha rotina de estudos, daí tendo decidido estudar

as aulas do curso no período laboral, por ser mais fácil, tendo em conta que no período diurno estava ocupado nas aulas, projectos em grupo e outros afazeres na escola, e porque ainda era mais calmo para tirar as anotações do que o professor falava (apresentava) nas vídeo-aulas e como forma ainda de facilitar a compreensão do curso, quando tivesse algum tempo livre lia livros electrónicos sobre empreendedorismo e outros deste ramo da economia e negócios, como forma de bibliografia auxiliar ao suporte a actividade em questão. Realmente não foi fácil fazer uma mudança tão radical do tempo, pois tive com isso de me habituar a pressão que vinha dos dois lados, um lado o colega a pedir que fizéssemos o trabalho do curso e do outro lado o colega do projecto a pedir para concluir, foi mesmo uma gestão profunda, mas no fim deu para dar respostas a tudo e com isso aprendi que o tempo é sempre o mesmo, nunca muda, nós é quem devemos saber utilizar o nosso tempo.

Citações não referenciada!

6 CONVIVÊNCIA COM COLEGAS

Segundo Jahn (1990) no link sobre mandamentos da boa convivência, "O segredo para viver em paz com todos consiste na arte de compreender cada um segundo a sua individualidade". O relacionamento estabelecido entre pessoas que convivem diariamente; As pessoas muitas vezes limitam-se a conviver com pessoas com quem têm os mesmos interesses profissionais, religiosos ou académicos criando assim barreiras que os impede de conhecer novas pessoas e adquirir um novo conhecimento. E no mundo actual isso tornou-se praticamente normal pois quase todos estão presos a uma rotina diária. Depois desta actividade pude entender em como é importante conviver com pessoas fora do nosso meio de convivência, pessoas que têm um modo de pensar diferente de nós, realizam actividades diferentes das nossas, possuem um padrão de vida diferente da nossa, dentre outros elementos, pois isso cria um ambiente propício para debates, partilha de ideias e experiências o que por sua vez vem trazer muitas vantagens como por exemplo: permitindo criar novas amizades, ter uma visão diferente sobre diversos assuntos,

passámos a conhecer melhor algumas coisas, adquirimos conhecimento novo melhorámos as nossas habilidades de comunicação, passamos a conhecer novas realidades. E eu por ter realizado uma actividade fora do habitual, tive de conviver com pessoas diferentes dentre colegas e empreendedores nas várias startups que fomos visitando ao longo da formação e que de alguma forma ajudaram e me permitiram ter uma ideia diferente sobre variados assuntos e criar laços de amizade com algumas pessoas, esses e outros factores me fazem concluir que a actividade por mim realizada foram benéficas pois obrigou-me a sair da minha rotina diária e fez-me encarar outras realidades e desafios permitindo-me conhecer e partilhar ideias com novas pessoas. As actividades de portfólio são benéficas à comunidade estudantil pois nos obriga a sair da nossa rotina e encarar outras realidades e novos desafios garantindo um maior crescimento a nível pessoal e académico.

7 CONCLUSÃO

Durante o período da realização da actividade em questão, aprendi muito não só em termos da matéria leccionada no curso online, mas também nas visitas às diferentes startups por Lisboa e ainda nas coisas relacionadas a cultura, hábitos e costumes dos portugueses. Mais do que aprendizagem em minha opinião o importante foi mesmo conviver com pessoas diferentes e principalmente por serem pessoas de áreas diferentes a minha, como é o caso dos empreendedores com quem tive contacto e colhi muitas experiências, diferente daquelas com quem estou habituado a conviver. Pois permitiu-me adquirir conhecimento extra com a partilha de ideias e conhecimentos. Um dos factos importante foram também os laços de amizade criados entre nós colegas. Por isso acho necessário e importante que todos os estudantes e profissionais realizem actividades fora das suas rotinas diárias e ir a busca de informação ou conhecimento novo.

AGRADECIMENTOS

Agradecer a Deus por tudo, agradecer aos professores Mira e Jeff pelos ensinamentos

Neste tipo de documento (técnico) a conclusão deve começar com um resumo do assunto abordado e depois deve realçar os resultados

e experiências transmitidos. Agradecimentos especiais ao Professor Rui Santos Cruz pela paciência que sempre demonstrou e a todos que directa ou indirectamente contribuíram para que a realização desta actividade fosse um sucesso.

REFERÊNCIAS

- [1] <https://www.google.pt/search?newwindow> (s.d) *Business model canvas, Business lifecycle*. Acedido em 18 de Junho de 2014
- [2] <https://www.google.pt/search?newwindow> (s.d) *Mandamentos de boa convivência*. Acedido em 18 de Junho de 2014 (s.d)
- [3] <http://empreendedorismo.pt/> (s.d) *Empreendedorismo*. Acedido em 18 de Junho de 2014
- [4] REIS, Felipa Lopes dos (2010). "*Como Elaborar uma dissertação de mestrado*"

Estas referências não estão citadas no texto!