

Curso de Empreendedorismo

José Cavaleiro

(Relatório de Aprendizagens)

Resumo— Durante os meses de março a junho, realizei um curso de empreendedorismo, que incluía aulas online, elaboração de relatórios acerca da aplicação prática dos conhecimentos adquiridos, e a participação em sessões presenciais relativas a diversos pontos de interesse ligados ao tema. Com este relatório pretendo mostrar a importância da atividade no desenvolvimento de competências, e a sua importância para o meu futuro pessoal e profissional.

Palavras Chave—Aprendizagem, Empreendedorismo, Empreendedor, “startup”, equipa, projeto, conhecimentos, planeamento, comunicação, negociação, consensos, contactos.

1 INTRODUÇÃO

As aprendizagens descritas neste relatório referem-se ao curso online disponibilizado pela *Udemy* [1], às sessões presenciais em que participei e à elaboração de relatórios onde descrevemos (em grupo) o resultado da aplicação dos conhecimentos adquiridos.

Apesar de a grande maioria das aprendizagens estarem relacionadas com o empreendedorismo, vou relatar também aprendizagens ligadas à elaboração dos relatórios e ao curso online.

1.1 Motivação

Num futuro não muito distante, terei de perceber se o meu caminho passa por uma carreira académica, um emprego tradicional ou por criar uma empresa enquanto empreendedor.

Fazendo uma retrospectiva das aprendizagens adquiridas na cadeira de portfólio em semestres anteriores, o foco foi quase sempre o emprego tradicional como opção, pelo que realizar esta atividade foi uma forma de explorar uma opção de futuro diferente.

- José Cavaleiro, n.º. 64804,
E-mail: jose.cavaleiro@tecnico.ulisboa.pt,
Aluno do Mestrado em Engenharia informática e de
Computadores (Alameda),
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 16 de Julho de 2014.

Perceber melhor o tema do empreendedo-
rismo foi também uma motivação importante,
aliada à possibilidade de conhecer alguns dos
locais e pessoas relevantes no meio, em virtude
das sessões presenciais organizadas pelo Pro-
fessor Miguel Mira da Silva.

1.2 Principais aprendizagens

No decurso do presente processo de aprendizagem, consequência das necessidades de aplicação prática dos conhecimentos teóricos adquiridos, tive de melhorar algumas capacidades, similares às requeridas aos empreendedores para terem sucesso.

Entre as capacidades desenvolvidas são de realçar:

- Constituição de uma equipa de trabalho adequada.
- O saber trabalhar em equipa.
- A gestão de projetos.
- O planeamento das tarefas a realizar.
- A capacidade de usufruir de uma rede de contactos profissionais.
- A preparação da apresentação de ideias em função da audiência.
- A capacidade de debate e exposição de ideias no contexto de uma negociação.
- Saber analisar resultados e tirar ilações para situações futuras.

[illegible]

2 TRABALHAR EM EQUIPA, CONSTITUI-LA E MANTÊ-LA MOTIVADA

O sucesso de uma “startup” passa em grande parte pela capacidade da equipa de trabalho. É necessário que entre os elementos existam valências técnicas diferentes e complementares em função do projeto em questão. Uma equipa apenas de engenheiros terá dificuldade em gerir a saúde financeira da empresa, ou promover o produto.

Para lá das competências técnicas de cada elemento, é necessário perceber também os pontos fortes, criatividade e disponibilidades de cada um, fazendo uma atribuição de tarefas em conformidade.

Tendo em conta que o trabalho em equipa depende da capacidade dos seus membros comunicarem entre si, é necessário que exista abertura de cada um dos membros para discutir ideias, sem que existam constrangimentos.

É também fundamental que existam momentos de convivência com o intuito de melhorar a relação entre os diferentes elementos.

Durante os períodos de trabalho em grupo no decorrer da atividade, tentámos perceber quais as capacidades de cada um. Como resultado dessa análise distribuímos tarefas. O meu colega Diogo Anjos ficou responsável pelas entrevistas a empreendedores e eu encarreguei da parte de pesquisa. Fizemos também um esforço em manter a discussão de ideias aberta e dedicámos alguns momentos à aproximação pessoal.

Da forma referida, realizámos o trabalho de forma mais eficiente e coordenada, o que resultou em ganhos de tempo.

Fiquei a perceber que os fatores acima referidos contribuem para um melhor rendimento do trabalho em equipa.

3 GESTÃO DE PROJETOS

Para que uma “startup” tenha sucesso, é necessário que exista uma gestão rigorosa dos projetos realizados. Essa gestão envolve essencialmente três fases: definição das condições do projeto, planeamento e monitorização e avaliação de tarefas.

3.1 Definição das condições do projeto

Nesta primeira fase são definidos:

- Os objetivos a atingir
- As tarefas necessárias realizar e as interdependências entre elas.
- Os meios necessários, o modo, o custo, os constrangimentos e os prazos de execução de cada tarefa.

3.2 Planeamento

É elaborado um plano onde se registam todas as condições definidas anteriormente.

3.3 Monitorização de tarefas e avaliação de progresso

A terceira e última fase envolve fazer uma análise contínua do progresso de cada tarefa e avaliar o desvio em relação ao plano.

Conforme o nível do desvio, poderão ser feitos reajustes ou pode ser reavaliado o projeto como um todo.

Ao longo das sessões presenciais foram relatados episódios de “startups” que fecharam por terem gasto tanto tempo a desenvolver este ou aquele protótipo, que impediram que a empresa tivesse sucesso ou simplesmente deixasse de ser relevante naquele momento.

O problema torna-se ainda mais crítico, quando são também gastos recursos financeiros ou alocados recursos humanos, a tarefas sem retorno ou que comprometem a saúde da empresa.

3.4 Lições retiradas

Ao longo das várias sessões presenciais foi abordada a importância da gestão de projetos no sucesso das “startups”.

As lições retiradas sobre o assunto contribuíram para melhorar a minha capacidade de gerir projetos.

Durante a preparação de relatórios apliquei algumas das técnicas aprendidas. Tentei por exemplo avaliar o trabalho realizado e perceber se deveríamos entrevistar mais empreendedores e assim enriquecer a massa crítica em função de outras experiências, mas sem nunca esquecer as restrições de tempo.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

Durante o decorrer da atividade, foi-me dito algumas vezes que, antes de um empreendedor ter sucesso, em muitos casos ocorrem falhas de projeto ou das próprias empresas, o que não impede e pelo contrário pode proporcionar sucessos futuros.

O ponto importante nesta questão é perceber no caso dessas falhas, porque se falhou e como evitar que os problemas se repitam.

Para o sucesso futuro contribuem também os conhecimentos adquiridos anteriormente no desenvolvimento de projetos (mesmo que sem sucesso) e a experiência ganha. A experiência acumulada traduz-se na prevenção de situações potenciais de insucesso.

5 A REDE DE CONTACTOS PROFISSIONAIS

Para um empreendedor, é vital manter uma rede de contactos profissionais. É através dos seus contactos profissionais que encontra pessoas indicadas com quem discutir ou partilhar ideias ou até integrarem a sua equipa.

É também uma forma de partilhar soluções aplicáveis a problemas, contribuindo para que quem as passa a conhecer, as possa aplicar em detrimento de outras mais complexas ou demoradas.

A aprendizagem a retirar, para lá da importância de possuir uma rede de contactos profissionais, é de que as vantagens oferecidas são possíveis porque cada um dos participantes não se limita a trabalhar de forma individual e isolada. No caso do trabalho desenvolvido de forma individual, perdem-se todas as vantagens até aqui referidas como estando associadas ao “networking”/trabalho em equipa.

6 COMUNICAÇÃO DE IDEIAS

Para um empreendedor é fundamental convencer os possíveis investidores que a ideia tem valor e que os clientes têm necessidade de adquirir o produto. Para o conseguir são necessários “soft skills” de comunicação e persuasão.

Durante a última sessão presencial, apresentei a nossa ideia perante outros colegas do curso e alguns empreendedores presentes.

Durante a preparação dessa apresentação tentei perceber como a organizar em função do tempo e da audiência, na tentativa de os levar a compreender que a ideia tinha valor.

A aprendizagem passou por perceber que os termos a usar, a forma do discurso e o enquadramento feito, têm de ter em conta as características e conhecimentos da audiência.

O treino pode ser também um bom aliado do sucesso da apresentação em fatores como a gestão do tempo, a postura do apresentador e o funcionamento do equipamento.

Se a audiência for composta por exemplo por investidores, o foco do discurso devem ser aspetos económicos, mas se por exemplo for um conjunto de júris de uma tese, o foco deve incidir sobre conteúdos científicos.

O enquadramento feito é também relevante. Se a audiência está a tomar um primeiro contacto com o assunto, a introdução ao tema deverá ser mais prolongada.

Tendo em atenção os fatores referidos, constatei que é possível garantir um discurso eficaz perante a audiência.

7 NEGOCIAÇÃO E OBTENÇÃO DE CONSENSOS

Durante a preparação dos relatórios, existiu a necessidade de discutir ideias e atingir consensos. Nessas situações foi necessário perceber onde o meu colega estaria disposto a ceder e qual a melhor forma de o fazer compreender que a minha ideia era válida e mais adequada à situação.

A aprendizagem passou por perceber onde ceder durante a discussão, tentando atingir um consenso sobre o modo igualmente viável de atingir os objetivos.

Independentemente daquilo que venha a fazer numa vida futura, existirão sempre momentos em que é preciso “negociar” ou apresentar argumentos validos e fortes, em função dos interesses para atingir os objetivos dos projetos em que esteja envolvido.

8 AQUISIÇÃO DE CONHECIMENTOS

A base da atividade foi um curso online através do qual obtive conhecimentos teóricos sobre empreendedorismo. Apesar de curto, pareceu-me relevante como introdução ao tema. É uma fonte de conhecimento que promove acima de tudo o espírito autodidata.

Enquanto engenheiro informático, mas sobretudo enquanto engenheiro, a atualização de conhecimentos contínua é fundamental e o ser autodidata é importante para que isso se concretize.

O facto de ter feito o curso online contribuiu para melhorar a minha capacidade de aprendizagem autónoma e mostrou-me que esse tipo de cursos são uma fonte válida de conhecimento, que pela facilidade de acesso, qualidade e quantidade, permitem realizar outros sobre temas muito variados e contribuem igualmente para um conhecimento alargado.

Apesar das virtudes até aqui referidas, a grande maioria dos cursos online tratam apenas uma pequena franja de cada tema, mas ainda assim estimulam a posterior procura de informação complementar e novos desenvolvimentos futuros nessas áreas.

Posso também afirmar que desenvolvi as minhas capacidades de aprendizagem autónoma, aprofundando os meus conhecimentos sobre o tema do empreendedorismo através de pesquisas em livros, usando a Internet ou mesmo questionando profissionais conhecedores do tema, entre os quais, pessoas das minhas relações pessoais.

9 A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O PAÍS.

Durante a sessão presencial que decorreu nas instalações do *DNA Cascais* [2], foi-nos apresentado o *Founder Institute* [4]. Trata-se de uma empresa que fornece cursos de empreendedorismo em todo o mundo, mas que ao mesmo tempo vê o empreendedorismo como uma forma de fazer negócio.

Enquanto decorreu a sessão tive a curiosidade de tentar perceber o porquê desta empresa estar instalada em Cascais. Concluí que a razão é o facto de a *Câmara municipal de Cascais* ter financiado na totalidade as instalações.

Esta Edilidade entende o apoio ao empreendedorismo como uma forma de criar emprego e consequentemente riqueza para a região e para o País com a fixação de empresas na zona.

Não se pense no entanto que se trata de um caso isolado. Olhando com atenção para páginas do programa *Lisbon Challenge* [5] promovida pela *Beta-i*, ou da *Fábrica de Startups* [6], é possível constatar os apoios da *Câmara Municipal de Lisboa*, da *Comissão Europeia* e do *Governo Português*, realçando novamente a importância atribuída às incubadoras e do empreendedorismo para o País.

9.1 A importância das incubadoras para os empreendedores

As incubadoras, na maior parte dos casos, fornecem aos empreendedores espaço para trabalhar, ferramentas de trabalho (como por exemplo servidores), formação, apoio jurídico e até parte dos fundos necessários na fase inicial.

A importância das incubadoras está também nas sinergias que se criam em seu redor, permitindo a entre ajuda entre atividades de diferentes especialidades.

Durante as sessões na *Fábrica de Startups* e na *Beta-i* [3], foi possível perceber que as incubadoras são financiadas por Bancos, dando a oportunidade aos mesmos de investirem nas “startups” que surgem, como investimento a longo prazo, não só pelo desenvolvimento da economia do País, mas também poderem contar com essas mesmas empresas e seus colaboradores como potenciais bons clientes.

As incubadoras são também alvo de “business angels” que vêm nas incubadoras uma fonte onde encontram potenciais investimentos.

10 CONCLUSÃO

Ao realizar esta atividade, foi-me possível melhorar substancialmente um conjunto de competências de que destaco:

- A capacidade de aplicar algumas técnicas usadas pelos empreendedores na definição de projetos, planeamento e avaliação de progresso.

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

- A avaliação de resultados pelos conhecimentos e experiência adquirida, ao invés de apenas o seu sucesso ou insucesso.
- O desenvolvimento da capacidade de aprendizagem autónoma tirando partido dos cursos online.
- A capacidade de comunicar, em particular o moldar do discurso em função das características da audiência.
- A interação na procura de soluções de consenso, compatíveis com a obtenção dos objetivos.
- O estabelecimento uma rede de contactos profissionais enquanto ferramenta de auxílio na resolução de problemas.
- A compreensão da importância do empreendedorismo para o País e o papel das incubadoras nesse processo

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Professor Miguel Mira da Silva por ter organizado o curso de empreendedorismo e de me ter dado a oportunidade de conhecer alguns dos locais mais importantes no contexto do empreendedorismo em Portugal.

REFERÊNCIAS

- [1] Udemy, <https://www.udemy.com/about>, Acedido em: 12/07/2014
- [2] Agência DNA Cascais – Cascais, um Concelho Empreendedor, <http://www.dnacascais.pt/O-que-é.aspx?ID=616>, Acedido em: 12/07/2014
- [3] Beta-i, www.beta-i.pt, Acedido em: 12/07/2014.
- [4] Founder Institute, <http://fi.co>, Acedido em: 12/07/2014.
- [5] Lisbon Challenge, <http://www.lisbon-challenge.com/>, Acedido em: 13/07/2014
- [6] Fábrica de Startups, <http://www.fabricadestartups.com/>, Acedido em: 13/07/2014