

TÍTULO ABREVIADO DO DOCUMENTO

# Curso de Empreendedorismo

Pedro Ferreira

(Relatório de Aprendizagem)

**Resumo**— Neste relatório, mostro como a atividade que realizei este semestre foi importante e enriquecedora. Tanto nos métodos/técnicas introduzidas no curso, como nas sessões realizadas em instituições afetas ao empreendedorismo, há ensinamentos a retirar. Numa altura em que a vida profissional está cada vez mais próxima, conhecer todas as alternativas e saber que as startups são uma boa opção para um futuro emprego, saber avaliar eventuais ideias que venha a ter, saber o que é necessário para levar um negócio ao sucesso é bastante importante e relevante. Tudo isto mudou bastante a forma como encaro o Empreendedorismo em geral e em especial em Portugal.

Não é resumo do documento!

**Palavras Chave**—Portefólio, negócio, ideias, incubação, empreendedorismo, investimento

## 1 INTRODUÇÃO

Este curso revelou-se bastante proveitoso. Pude aprender e perceber conceitos bem como técnicas que podem vir a ser importantes, num futuro próximo. Foi igualmente possível perceber que o empreendedorismo em Portugal não é algo obscuro. Há bastantes iniciativas com algum prestígio que decorrem em Portugal.

## 2 O CURSO

O curso teve como objetivo ensinar conceitos mais formais relacionados com empreendedorismo e introduzir metodologias que tentam diminuir o fracasso dos negócios.

Saber como é o ciclo de vida típico de um negócio, perceber que pontos analisar em empresas e negócios já abertos para poder saber em qual das fases este se encontra. Estes foram os principais ensinamentos do primeiro módulo.

Não basta só ter uma ideia. A ideia em si vale muito pouco. Há imensa coisa por de trás, que

- Pedro Ferreira, nº. 70467,  
E-mail: [pedro.m.ferreira@tecnico.ulisboa.pt](mailto:pedro.m.ferreira@tecnico.ulisboa.pt), é aluno do curso de Engenharia De Informatica, Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 19 de Abril de 2014.

é fundamental perceber e fazer para tornar essa ideia numa mera hipótese de negócio. O curso introduziu um método faseado que leva uma ideia até à própria execução do negócio, mas estudando primeiro a oportunidade, modelo de negócio e ate planos de negócio.

Com a crise que se instalou um pouco por todo o lado, quando se trata de negócios, de iniciativas próprias, há algo que aparece imediatamente na mente de toda a gente: o risco. Este é um dos maiores entraves ao aparecimento de novos negócios. Este tema foi igualmente abordado no curso. É necessário saber equilibrar a entre o risco de falhar e o risco de perder a oportunidade.

No tópico seguinte, a metodologia introduzida é particularmente interessante. Serve para avaliar oportunidades e ideias. Baseia-se em aspetos simples, o mercado, as margens e nós próprios. No entanto, é bastante eficaz em descartar certas ideias que seriam aparentemente interessantes.

De seguida com a introdução do Canvas Business Model que é sem duvida a técnica mais útil que aprendi ao logo do curso. Passei a conhecer um modelo consegue compactar a informação que é essencial pensar, definir e perceber numa ideia de negócio.

Os temas finais sobre planos de negócios,

	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												
	1.0	0.5	2.4	0.4	4.3	0.2	0.13	0.13	0.23	0.5	0.5	1.69

investimento e Pitches foram mais superficiais, no entanto foram transmitidas certas noções muito interessantes.

Até aqui, tinha a conceção de que um Plano de negócio era algo denso e extenso. Isto até pode ser verdade para caso particulares, mas num espírito empreendedor, é apenas necessário responder diretamente a algumas questões essenciais para que os potenciais investidores se possam inteirar do negócio na vertente que lhes interessa.

Todos os exercícios foram importantes para a consolidação dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso.

### 3 SESSÕES

Uma das vertentes do empreendedorismo e a aprendizagem pela experiência dos outros. Todas as sessões foram realizadas com esse intuito: poder haver uma partilha de experiências.

Há aprendizagens a tirar de todas as sessões. Na primeira houve uma partilha das próprias experiências dos fundadores da Fabrika de Startups. Ambos, em alturas diferentes, tiveram experiências enquanto empreendedores. Mostraram-nos a evolução no Empreendedorismo. Se há uns anos era necessário algum dinheiro para montar uma plataforma online. Hoje em dia, é tudo mais simples. Há uma imensidão de soluções gratuitas para que se possível testar e começar a ganhar algum dinheiro.

A segunda sessão teve um objetivo diferente. O Dr. Carlos Silva deu-nos exemplos de que o empreendedorismo e um negócio bem-sucedido nem sempre é sinónimo para os fundadores ganharem muito dinheiro. Ele deu-nos um exemplo concreto, de uma empresa estrangeira na área da saúde, onde depois de uma boa ideia, de alguns anos de trabalho, os fundadores acabaram despedidos e quando a empresa foi vendida pouco dinheiro receberam, dado que já só era detentores de uma pequena percentagem da empresa. Isto explica-se pelo facto deles terem obtido financiamento

e não terem acautelado os seus próprios interesses. Outro facto interessante que o Dr. Carlos Silva focou, foi a diferença entre percentagem da empresa e lugares na administração. Por exemplo, consta que o Mark Zuckerberg apenas detém cerca de 25% do Facebook e no entanto é ele que controla os destinos da empresa que criou. Exemplo semelhante é a Google, os seus fundadores apenas detém aproximadamente 16%. Ele alertou-nos para o facto da angariação de Investidores, ser algo que pode trazer muitos problemas. Mostrou-nos também quais as condições mais comuns pedidas pelos Investidores. O Dr. Carlos Silva é da opinião que em Portugal, o investimento em startups é relativamente acessível. Portugal tem poucas startups que vingam e conseguem ser bem sucedidas.

Na Startup Lisboa, e na Beta-i, tomamos conhecimento sobre as iniciativas que estes promovem. Pudemos também contactar com startups lá instaladas e no caso da Beta-i, startups internacionais. Pudemos conversar, contactar, saber o que porque de terem vindo para Portugal, como está a correr a experiência deles e partilhar um pouco as nossas próprias ideias para o futuro.

A Startup Lisboa funciona como incubadora de empresas na região de Lisboa. Dão suporte nos primeiros de atividade através de mentores e parcerias já estabelecidas. Um dos pontos interessantes é o facto de fornecerem também espaço para a empresa poder montar o seu escritório e assim poder usufruir de das vantagens de estar localizada no centro de Lisboa. Caso, um dia mais tarde, decida aventurar no meu próprio negócio, a Startup Lisboa é, sem dúvida, uma incubadora a considerar.

O Programa promovido pela Beta-i é bastante interessante. Trata-se um programa de aceleração de negócios que dura 3 meses. Do mesmo modo que startups portuguesas concorrem, há igualmente startups estrangeiras, cerca de 50% dos participantes. Há igualmente palestras, sessões e workshops com oradores internacionais.

No meu entender, este concurso traz bas-

tantes vantagens a qualquer pessoa que nele participa, trata-se de uma experiência bastante enriquecedora tanto a pessoal como para o próprio negócio que leva a concurso. As sessões de Mentoring com pessoal bastante reputadas internacionalmente, é uma ajuda importante quando se quer estabelecer um negócio. E o próprio concurso tem parcerias e permite o acesso a recurso que de outro modo seriam excessivamente dispendioso, por exemplo, aconselhamento legal.

Também durante o primeiro exercício, pudemos contactar com um estrangeiro e assim perceber como é visto o empreendedorismo noutro país.

#### 4 CONCLUSÃO

Esta atividade conseguiu despertar a curiosidade para o tema Empreendedorismo. Alertou para iniciativas que até aqui eram completamente desconhecidas para mim. E numa fase em que os estudos estão a chegar ao fim, é ótimo poder perceber que o "mundo das startups" é uma realidade já bem presente em Portugal. Foi muito proveitoso para abrir os meus horizontes profissionais, quer seja para abrir a minha própria empresa, como para ir trabalhar para alguma das startups, já que há algumas bastante interessantes.

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