



ENTREPRENEURSHIP EDUCATION IN HIGHER EDUCATION

CULTOUR+ FINAL REPORT



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

CULTOUR+

**INFORME SOBRE EMPRENDIMIENTO EN
EDUCACIÓN SUPERIOR**

(Versión final)

**EXTENDED REPORT ON ENTREPRENEURSHIP
EDUCATION IN HIGHER EDUCATION**

(Final version)

Contenido

Presentación	3
Introduction. Entrepreneurship Education in the EU	4
Methodological aspects	4
Entrepreneurship Education: a complex reality	5
Entrepreneurship Education in the European Union	8
Entrepreneurship Education in Spain	11
La educación para el emprendimiento en la Universidad de Extremadura	13
Un entorno periférico	13
Baja presencia de la competencia “Espíritu emprendedor” en contenidos curriculares	15
Resultados de una encuesta entre estudiantes	16
Empreendedorismo na Universidade de Alto Douro e Trás-os-Montes	24
Algumas definições “empreendedorismo” e “empreendedor”	24
Metodologia	26
Formação formal em empreendedorismo na UTAD	27
Formação informal em empreendedorismo	38
Inquéritos sobre empreendedorismo	58
Conclusões	66
Bibliografia	69
Executive Summary Report	71
Conclusiones de una encuesta comparativa internacional	71
Annex 1. Interviews in UTAD Business Incubator	77
Annex 2. Survey answers in University of Extremadura	165

Presentación

Como está establecido en el proyecto Cultour+ y siendo la tónica dominante del proyecto, este informe multilingüe elabora y presenta sus contenidos en tres idiomas (español, portugués e inglés), de tal forma que puede ser más útil para las instituciones y contextos a los que va dirigido, principalmente las propias instituciones de educación superior participantes en nuestra asociación estratégica y las entidades y profesionales que conforman su entorno de emprendimiento.

El informe se compone de cuatro secciones: una introducción sobre la Educación para el emprendimiento en la Unión Europea y en España, una sección sobre la educación para el emprendimiento en la Universidad de Extremadura una sección sobre la educación para el emprendimiento en la Universidad de Tràs-os-Montes e Alto Douro, y un análisis comparativo que arroja conclusiones y recomendaciones relevantes, que se sintetizan en la última sección como *Summary Executive Report*.

La investigación subyacente al informe ha ido presentando resultados parciales a lo largo de su desarrollo, siendo éstos publicados en ediciones y congresos internacionales y ha sido presentado, en versiones preliminares, a responsables de las instituciones de educación superior que conforman la Asociación Estratégica Cultour+. Estamos convencidos que el informe tendrá repercusiones importantes a la hora de reflexionar sobre la educación para el emprendimiento como un concepto más amplio que el ámbito en el que está hoy día enmarcada y para reconfigurar la oferta educativa de las instituciones de educación superior.

Introduction. Entrepreneurship Education in the EU

Entrepreneurship Education (EE) is from the last decade and on a priority in the agenda in most EU Member States and for the European Commission. A wide variety of programmes and activities exist across Europe. The question that arises is whether these education and training effort has resulted in a more entrepreneurial Europe.

We will centre in a comparative analysis of an International Survey conducted in Higher Education Institutions (HEIs) and their regional context to better understand the processes and dynamics of Entrepreneurship Education in the University of Extremadura (UEX) and its regional context -the Autonomous Community of Extremadura-, the University of Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) to know how EU policies and directions are implemented and developed and how they finally reach their targets on students. This will lead us to reflections about the barriers, burdens and cultural factors that makes EE a challenge and still not a reality.

Methodological aspects

First of all, we will characterize the definition framework of the concept and semantic family of Entrepreneurship Education. Through desk research, we will analyze the progress in policies and case studies in the European Union (EU). Finally, we will focus in the case studies of UEX and UTAD to test and update the state of EE in the region, to answer and raise questions about sociocultural factors that delay its development.

We will analyze subjects and competence in graduate and postgraduate programs to know how the UEX, the most important source of teachers for childish, primary and secondary education in Extremadura, through its Teacher Training College.

The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a thorough international survey assessing entrepreneurship and EE in more than 100 countries, is a rich source of data and historic trends that will serve for the analysis.

The most important contribution of this report comes out from an International Comparative Survey directed to undergraduate and postgraduate higher education students, that measure the weight and effectiveness of entrepreneurship on higher education.

Entrepreneurship Education: a complex reality

“Entrepreneurship Education”, “Entrepreneurial Education”, “Education for Entrepreneurship” are different terms for a complex field of education. Related concepts are “Enterprise Education”, “Intrapreneurship Education”, “Self-oriented Entrepreneurship”. The extension of Entrepreneurship Education (EE) in the educational cycle (from primary to postgraduate education) and of its scope that goes beyond “doing business” and the enterprise world, “to develop a general set of competences applicable in all walks of life at home and in society, not simply about learning how to run a business” (European Commission, 2013) makes it a complex duty to agree on a single definition. More adequately we can set a framework to understand its complexity,

Mindsets, generic attributes, skills

Entrepreneurship refers to an individual's ability to turn ideas into action and challenges into opportunities. It includes creativity, responsibility, independence, resourcefulness, perseverance, sense of initiative, innovation and risk-taking, as well as the ability to plan and manage projects in order to achieve objectives.

The Diccionario of the Spanish Royal Academy offers a definition rather general and short of “entrepreneur” only as an adjective and not as a noun, “someone that takes action with resolution on innovative actions or projects¹”.

Opposite, the Collins Dictionary defines entrepreneur only as a noun, linking the concept directly and uniquely with business: “a person who sets up businesses and business deals.

¹ Adj. Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras. Es unamujer muy emprendedora. Apl. a pers.,. Un negocio para emprendedores; 2. adj. Propio de la persona emprendedora. Carácter emprendedor.

the owner or manager of a business enterprise who, by risk and initiative, attempts to make profits; 2. a middleman or commercial intermediary”

Also the Webster Dicctionary closes the term relating it to business (“a person who organizes and manages a business undertaking, assuming the risk for the sake of the profit²”).

Even though they cite the French origin of the word (Entreprende) with the open meaning of “undertaking”.

Further discussion on its ethimology asserts that it derives from the latin conjunction “in” and “prendēre” (to take). Closely related to the french noun “entrepreneur”, that appears in the 16th century to referto the adventurers travelling to the New World searching for opportunities in a most uncertain context, also with men related to military expeditions. At the beginning of 18th century in France, the term`s meaning was extended to architects and bridge and road builders. It was Richard Cantillón, a French writer who, in 1755, gave it its economic sense as the proecess to face uncertainty linking the concept to creating a company and to innovators businessmen³.

The recorded usage of the word shows that is one of the 10000 most commonly used words in the Collins dictionary



(<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/entrepreneur>)

². Webster’s New World College Dictionary, 4th Edition.

³ Véase ” Emprendedor. (2018, 4 de abril). Wikipedia, La enciclopedia libre. Fecha de consulta: 09:30, abril 8, 2017 desde <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Emprendedor&oldid=106717984>.



The Portuguese dictionaire acknowledges entrepreneur (“emprededor”) as a noun as well as an adjective but gives the most open definition (that who takes action, that has the willingness for taking action, friend of gain in his/her life planning new enterprises⁴

The entrepreneurship competence includes, therefore, transversal skills and attitudes as well as more specialised knowledge and business skills. These more specialised skills and expertises have been described in the field of sports management studies as “entrepreneurial processes, traits and behaviours, business foundations, communications and interpersonal skills, digital skills, economic literacy, information management and operations management” (Jones & Jones 2014, p. 719).

Moreover, EE should involve learn to understand entrepreneurship, learn to become entrepreneurial and learn to become an entrepreneur (Hytti 2002).

Other approaches as coaching, link entrepreneurship with vocation. EE would foster the capacity of people to accomplish their desires or dreams, or as it says an advertisement, “to earn a living from your own freedom”.

The European Commission (2013) extends the need to develop entrepreneurial skills “from nursery school right through to higher education”, but going further, as a specially adapted subject for lifelong learning and non-formal education, we can say EE is certainly available for all our life.

Entrepreneurship education is often taught by “learning-by-doing” approaches as Project or Problem Based Learning (PBL), inquiry-driven approach, involving team dynamics, peer learning, brainstorming and communication techniques.

There are also different approaches to assess and measure the EE effects on students, countries and regions. Some of the key questions or indicators that give us a picture of EE implementation and effects are:

- % of students participating in EE programs in School
- Number of subjects, fields, competences in School programs

⁴ em•pre•en•de•dor [ô] adjetivo e substantivo masculino: Que ou aquele que empreende; que é animoso para empreender; trabalhador; amigo de ganhar a vida (traçando empresas novas). "EMPREENDEDOR", in Dicionário Priberam da Língua Portuguesa [em linha], 2008-2013, <https://www.priberam.pt/dlpo/EMPREENDEDOR> [consultado em 10-02-2018].

- Share of people considering self-employment as its first choice
- Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) representing the percentage of 18-64 population who are either a nascent entrepreneur or owner-manager of a new business (during the last 42 months)

There are other effects of EE that could be also measured since it has been proved that among other things, entrepreneurship education has reduced bullying and had a positive influence on teachers' attitudes and their development as human beings (Mattila J, Rytkölä T & Ruskovaara E 2009).

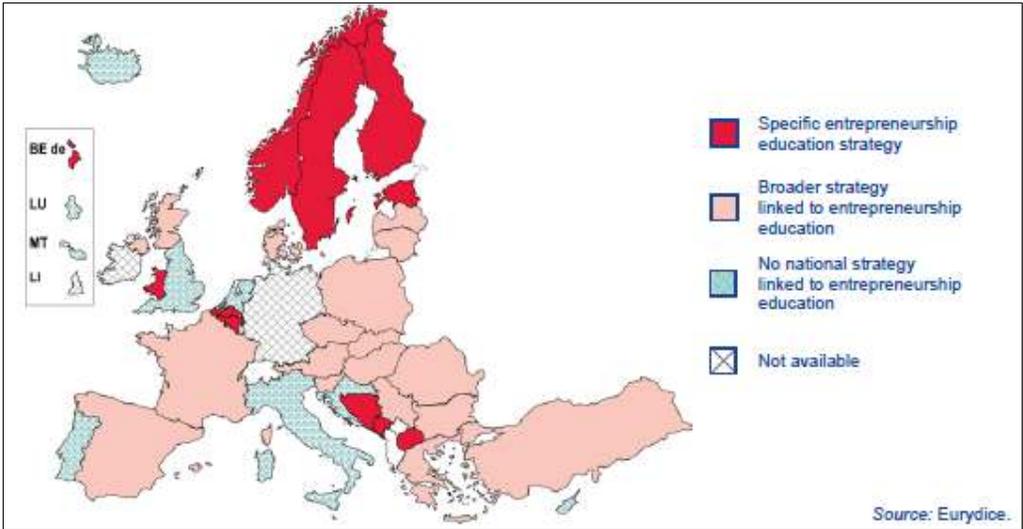
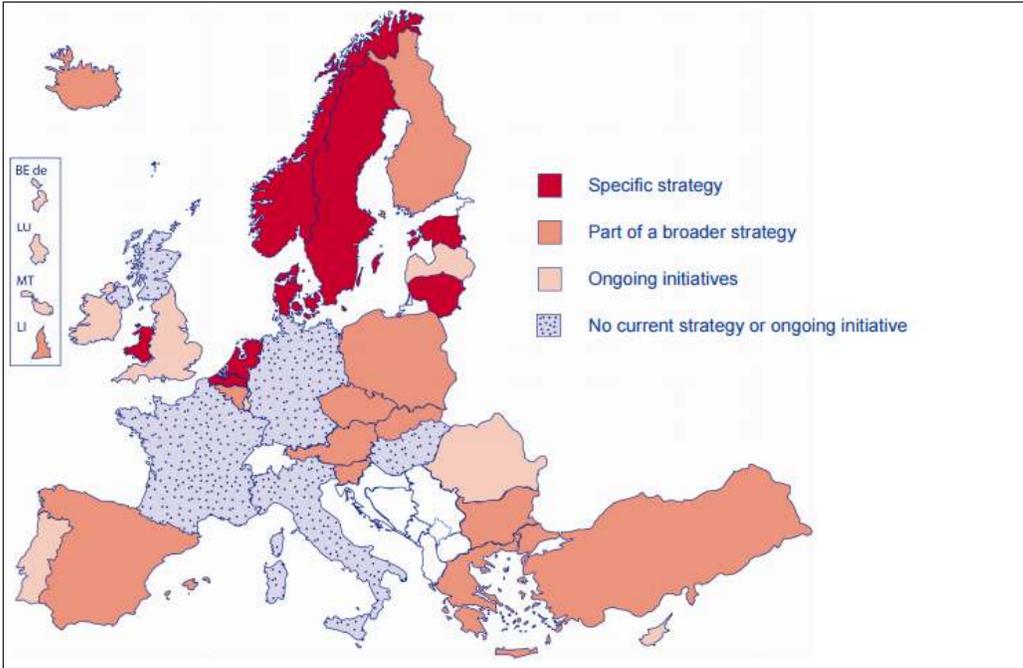
Entrepreneurship Education in the European Union

In the last fifteen years, there has been in the EU a growing awareness of the importance of Entrepreneurship Education, and a growing and sustained effort for its implementation in all member countries. Awareness and effort have become more important in a context of economic recession, job losses and skills mismatches. Within the education and training agenda, the strategic framework for European cooperation, Education and Training 2020 has, as its fourth long-term strategic objective, to enhance creativity and innovation, including entrepreneurship, at all levels of education and training (Eurydice 2012a). To reach higher levels of employment, an action plan has been set up based upon three pillars: developing entrepreneurial education and training, creating the right business environment, role models and reaching out to specific groups. Despite being a permanent priority in the Commission agenda, program after program since the 90s, in 2004, the Final report of the Expert Group "Education for Entrepreneurship" concluded that entrepreneurship was normally "neither required nor promoted" in the member states' Education Systems (European Commission, 2004); a 2011 European Commission report, less than 5% of young people in Europe participate in entrepreneurship education in school and in 2015 we still find serious gaps and differences in its curricular implementation.

According to Mattila J, Rytkölä T & Kerhokeskus R (2009), teachers have shown problems to fully understand and accomplish their tasks as EE initiators, translated into insecurity not knowing what to do and how to do it right.

Even when it is contemplated as one of the key competences and it has been incorporated in the national curricula and other steering documents, and although progress has been accomplished in defining learning outcomes and assessment tools (Eurydice, 2012b), the Key Competence Network on School Education (KeyConect) have found out that no European country has still really made the shift towards competence education and that teacher training, student assessment and learning environments and resources are still needed.

Figures 1 and 2 . National/regional strategies and initiatives to the implementation of entrepreneurship education into general education (ISCEDy 1-3, 2011/12)



Source: Eurodyce

Recent education reforms in Norway and Sweden have explicitly brought entrepreneurship education to the forefront aiming to bring students into closer contact with the world of work and business life, and to connect learning with real life working situations.

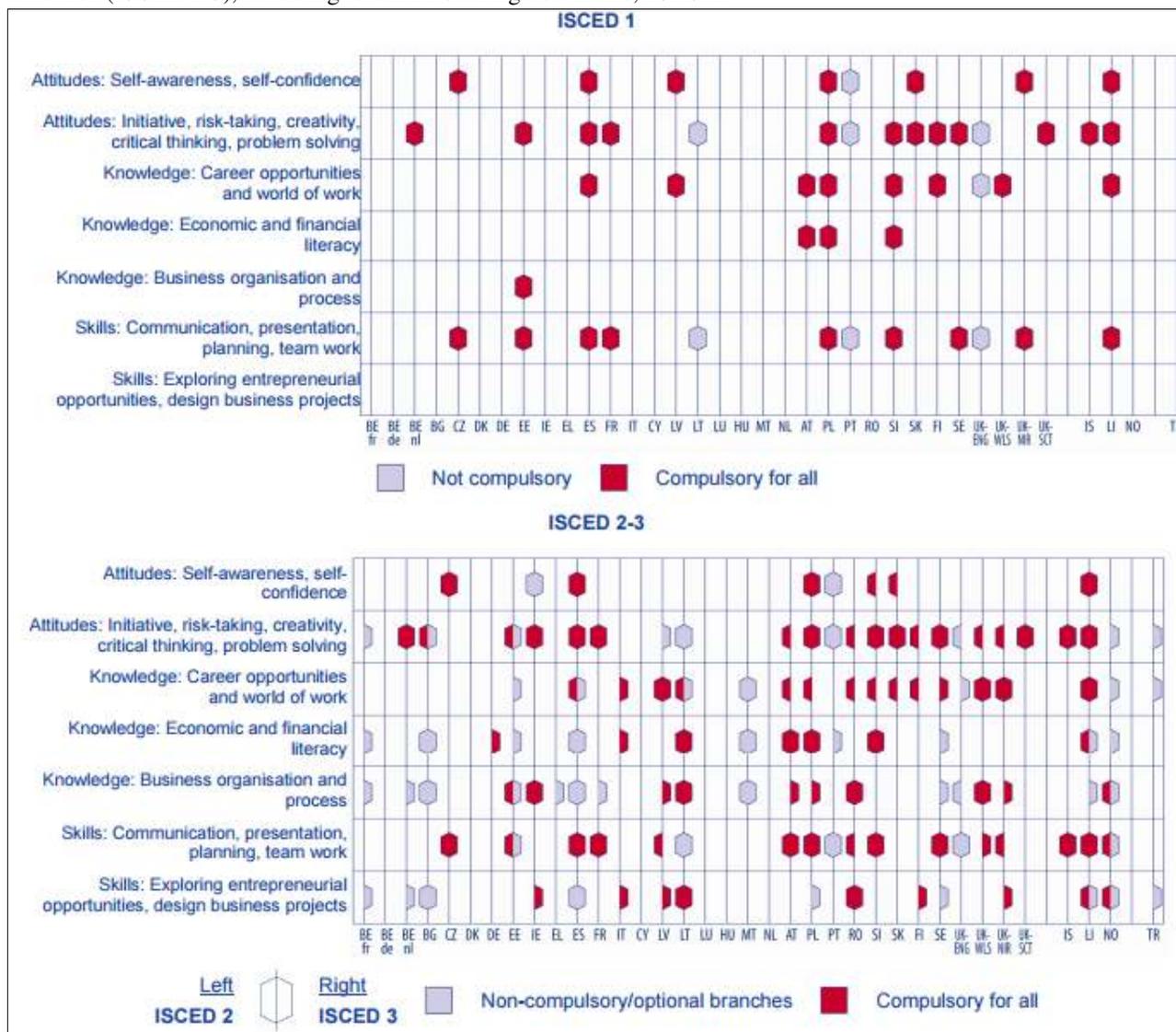
On line with former reports' recommendations about measures of incentive and support for schools and teachers for their large degree of autonomy in the teaching process and space, in Sweden efforts have focused in "providing in-service training for teachers, counsellors and head teachers to equip them with the basic attitudes and skills necessary to work on entrepreneurial activities in schools" (Kerney 2014, p. 28).

The Flemish Community of Belgium launched the Action Plan for Entrepreneurship Education 2011-2014 to prepare students for self-employment as well as providing teachers with the training needed to help them create positive attitudes towards entrepreneurship and self-employment. According to In other European countries different strategies Ireland, NCCA has developed a senior cycle short course on enterprise which is currently being discussed with education stakeholders before implementation, and in Estonia, from September 2013 'Economic and business studies' will be offered as an optional separate subject in all secondary schools. (Kerney 2014, p. 29).

Another example of the increasing importance given to entrepreneurship in education in Europe is ASDAN's recognition of entrepreneurial skills as one of the cross-curricular "effectiveness skills" it assesses in students working towards the CoPE (Certificate of Personal Effectiveness).

International comparative statistics show that since 2004, the share of people preferring self-employment to being an employee has dropped in 23 out of the 27 member states. In 2010, for EU the average raised to a 45% of people stating self-employment as a first choice. In 2013 this average had descended to 37%, while in USA reached 51% and in China, 56%.

Figure 2. Specific learning outcomes for entrepreneurship education in primary (ISCED 1) and general secondary education (ISCED 2-3), according to central steering documents, 2011/12



Source: Eurodyce

Entrepreneurship Education in Spain

In Spain, the implementation of EE is part of a growth strategy intended to promote entrepreneurship and innovation to dynamize economy. The government impulse a National Strategy of *entrepreneurship and youth employment (2013-2016)*. There are national and regional efforts to promote actions to boost and promote entrepreneurship initiatives and an entrepreneurial

environment. A country with structural rates of high youth and general unemployment, the strategy focuses on the youth but fails on thinking from the basements and there is a patent absence of EE in primary and secondary education curricula and schools. This situation is starting to shift for since 2014/15 it is obligatory for schools to offer a new elective subject on ‘professional guidance and entrepreneurial initiative’ in the 4th grade of lower secondary schools. In 2015, some autonomous communities as Valencia or Castilla-La Mancha, have made it compulsory.

The legal framework -the new Act on Education (LOMCE)-, states, though, that 'without prejudice to their specific treatment in some areas of this education level (...) entrepreneurship and civics and constitutional education must be delivered in all subject areas'.

Following teacher networks on entrepreneurship education only exist in Denmark, Estonia, Spain and France. (Eurodyce, 2016)

Entrepreneurship Education in Extremadura

For the Autonomous Community of the Extremadura, the figure 2 also does not fit with the regional reality. In the present educational programmes of University of Extremadura’s Teacher Training College and Faculty of Education, out of 32 compulsory and 9 voluntary, not a specific subject can be found in Entrepreneurship Education in the degree of Primary Education, nor is EE mentioned in the competences to be acquired by the students. Same thing happens in the degree of Primary Education. In the degree of Social Education the closest compulsory subject that we find is “Socioeducational Projects for personal, family and societal development” and two voluntary subjects: “Rural development”, and “Cultural management”.

Taking in account that most of the teachers of the educational system in Extremadura working in public and private schools have been trained in the University of Extremadura, we can agree that little or nothing is being done in schools for EE. This hypothesis is confirmed by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), concluding that no sufficient and adequate knowledge have been taught about the principles of a market economy nor stimulated creativity, self-reliance and entrepreneurship (GEM, 2011).

La educación para el emprendimiento en la Universidad de Extremadura

Un entorno periférico

Aunque la Universidad de Extremadura ha asumido el reto desde el año 2016 de asumirse y etiquetarse como una Universidad Emprendedora⁵, creando el Servicio de Apoyo a la Iniciativa Emprendedora (SAPIEM) y el Observatorio de Cultura Emprendedora (<https://www.uexfundacion.es/my-product/observatorio-de-cultura-emprendedora/>) coordinado por la Fundación Universidad Sociedad, la oferta académica de la Universidad de Extremadura no cuenta, hasta la fecha, con asignaturas obligatorias específicamente al emprendimiento en grado ni en posgrado. Esto es especialmente importante si tenemos en cuenta las definiciones amplias que hemos introducido en este informe sobre educación para el emprendimiento como una educación que va mucho más allá de procurar los conocimientos en graduados, posgraduados o alumnos de últimos cursos para crear una empresa.

Estos esfuerzos recientes de la Universidad de Extremadura contribuyen a fortalecer un entorno de educación para el emprendimiento que podríamos llamar curricularmente periférico, es decir, formado por una oferta educativa que puede garantizar algunos créditos reconocidos al alumnado pero de forma optativa y externa a la oferta académica de grados y posgrados. Son cursos de especialista y experto, algunos de los cuáles de reciente aparición y otros más consolidados con más de siete ediciones (ver tabla 1).

⁵. Véase la noticia "Universidad emprendedora, nuevo reto de la UEx" (<https://www.unex.es/organizacion/servicios-universitarios/servicios/comunicacion/archivo/2016/abril-de-2016/1-de-abril-de-2016/universidad-emprendedora-nuevo-reto-de-la-uex#.Wscvbi7FLIW>)

Tabla 1. Cursos específicos sobre emprendimiento ofertados por la Universidad de Extremadura

Tipo de curso	Título	Fechas	Edición	Facultad	Créditos /horas	Especificidad
Curso de experto universitario	Formación en Habilidades para el Emprendimiento	05/02/2018 – 25/05/2018	1	Fac. De Educación	30	Dirigido a estudiantes con discapacidad intelectual
Título de especialista universitario	Emprendorext		7	-	6 créditos	Curso modular que puede acreditarse como „Otras actividades” con 0,5 créditos por módulo hasta un máximo de 6
Título de especialista universitario	Título de Especialista Universitario en Emprendimiento Regional	01/12/2017-15/02/2018	2		(520 horas)	Se imparte fuera del campus, en centros de desarrollo integral en poblaciones rurales de tamaño medio.
Curso de perfeccionamiento	Habilidades emprendedoras 1: Generación de ideas y de negocio Habilidades emprendedoras 2: Binomio Producto-Mercado				6 (60 hours)	Se da prioridad a los estudiantes de la UEx de segundo curso, seguidos por los graduados y finalmente p{ublico general
Asignatura en grado de Educación Social	Formación de Agentes Sociolaborales	1		Fac. Formación Profesorado	6	

Además de estos cursos, la UEx organiza la Feria de Empleo y Emprendimiento Universitario (LinkEM) que celebrará su tercera edición en 2018 y es antena del programa YUZZ fundado y financiado por el Banco de Santander que ha celebrado bajo esta marca cinco ediciones, convirtiéndose en la actualidad en el programa Explorer “Jóvenes con Ideas”. La UEx también ha

sido sede de la Conferencia Internacional de Emprendimiento y Empresa Familiar (EFERIC) (4-6 Septiembre 2017).

Baja presencia de la competencia “Espíritu emprendedor” en contenidos curriculares

Analizando las competencias y las asignaturas de los, aproximadamente, 60 títulos de grado que ofrece la UEx, vemos que la competencia básica “Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor” esta presente sólo en 12 títulos (20%). Los grados que incluyen dicha competencia son:

- Educación social
- Administración y dirección de empresas
- Edificación
- Finanzas y contabilidad
- Fisioterapia
- Enfermería
- Estudios ingleses
- Filología clásica
- Filología hispánica
- Turismo
- Ciencia y tecnología de los alimentos
- Derecho

Es significativo que no exista ninguna asignatura en ninguno de los estudios oficiales de la Universidad de Extremadura que tenga en su título la palabra emprendimiento, aunque algunas que no lo lleven, sean señaladas por docentes como especialmente enfocadas al aprendizaje de dicha competencia, como es el caso único detectado de la asignatura “Formación de agentes sociolaborales” (Alonso Díaz, 2015).

Con todo, es importante subrayar que la competencia “Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor” y la educación para el emprendimiento podrían transmitirse por profesores y en asignaturas que no la tuvieran como competencia básica y que, contrariamente, en asignaturas

donde está recogida como competencia básica no sea realmente implementada. Por eso la imagen real de la complejidad del fenómeno sólo nos la puede ofrecer en última estancia, el trabajo de campo y las encuestas entre estudiantes y profesores.

Resultados de una encuesta entre estudiantes

Hemos realizado una encuesta sobre educación para el emprendimiento entre los estudiantes de una de las facultades más relevantes, la Facultad de Formación del Profesorado. Relevante porque es el centro donde se forman la mayoría de los docentes de educación infantil y primaria de la región, por tanto si se quiere fomentar la EE en su sentido amplio y extenso desde la educación infantil, los estudiantes de esta facultad deberían tener una formación sólida en la competencia básica relativa al emprendimiento y otras competencias afines.

Significativa porque la encuesta ha sido respondida por 143 alumnos/as (71,4% mujeres) de los cuatro cursos de los grados que se imparten y de máster, lo que hace de sus resultados extrapolables y significativos al universo de los estudiantes de la facultad con un error muestral muy bajo.

Ya hemos visto en el apartado anterior que, formalmente, esta no está contemplada, así como ninguna asignatura en sus planes docentes que directamente trate el emprendimiento. Veamos lo que encontramos entre los estudiantes de grado y de posgrado de dicha facultad.

En primer lugar, nos interesaba saber las ideas que tienen los estudiantes sobre “emprendedor” y “emprendimiento”.

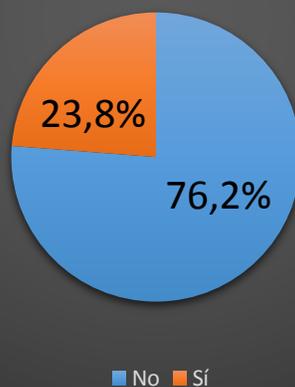


Podemos ver en sus respuestas que un 32,8% relacionan el concepto emprendedor con la creación de empresas o negocios, mientras que un 67,2% tienen una concepción más general o genérica del emprendimiento relacionada con el desarrollo de proyectos, programas, ideas novedosas, el aprendizaje de nuevos retos y nuevos objetivos.

Esta concepción genérica no asociada exclusivamente al ámbito de la empresa converge con el concepto amplio sobre Educación para el Emprendimiento introducido en la primera sección y es muy conveniente para la inclusión de la misma en el recorrido curricular de la educación básica desde sus primeros momentos hasta los posteriores y para extenderla como competencia transversal en todas las ramas del conocimiento.

Los conceptos de emprendedor/a y emprendimiento está además asociados en la mente de los estudiantes encuestados con los de “riesgo”, “originalidad” (proyectos novedosos), “complejidad” (conseguir algo complicado, difícil), “trabajo duro”. Hay algunas respuestas sobresalientes por su sinceridad y que muestran una idiosincrasia muy particular propia de lo que podríamos llamar “un espíritu funcionarial” que está todavía muy instaurado en los jóvenes estudiantes de esta generación. De esta forma, para una estudiante de 26 años, emprender es “montar un negocio y llevarte los problemas a casa” y para un estudiante de máster, un emprendedor es “un avispa”.

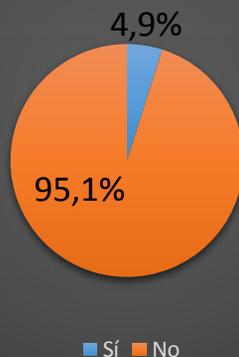
Gráfico 2. ¿Ha tenido alguna formación sobre emprendimiento en la universidad, en el instituto, o en el colegio?, ¿Recuerda el nombre de los cursos, o el tipo de contenidos que le enseñaron?



A la pregunta referente a la formación previa en emprendimiento en sus trayectorias educativas sólo un 23,8% manifiestan haber tenido alguna formación previa en emprendimiento. De los que manifiestan haber tenido alguna experiencia formativa en emprendimiento, un 18,7% mencionan la asignatura “Iniciativa emprendedora” cursada en 3º de la ESO, el mismo porcentaje, mencionan la asignatura de Economía o “Economía de la empresa”, algunos/as mencionan formación en Formación Ocupacional y Laboral (FOL), el resto no recuerda el nombre de la asignatura no los contenidos, o se refieren a “algunas charlas”.

Sólo siete personas manifiestan haber tenido alguna formación para el emprendimiento en otras acciones formativas (cursos, talleres, moocs) fuera de la educación reglada. Se mencionan aquí un curso en Comisiones Obreras, reuniones informativas en lanzaderas de empleo y de una manera equivocada, “cursos de cocina, TICs, de Jardín de Infancia”.

Gráfico 3. ¿y en otras acciones formativas? (cursos, talleres, moocs,...)

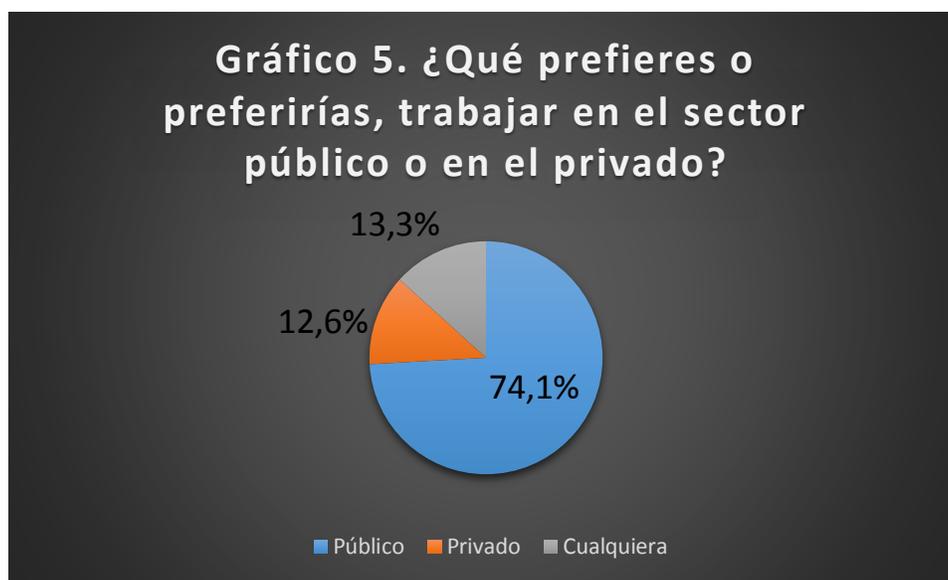


A la pregunta ¿eres emprendedor?, un 57,3% contesta directamente que no, pero el resto (42,7%) se sienten personas emprendedoras, al menos en ocasiones, o asimilando el concepto con las cualidades de determinación, seguridad, innovación, autonomía (“soy capaz de tomar decisiones por mí misma”), sentido de la iniciativa (“hago labores nuevas continuamente”), motivación (“me motiva trabajar en lo que me gusta”).

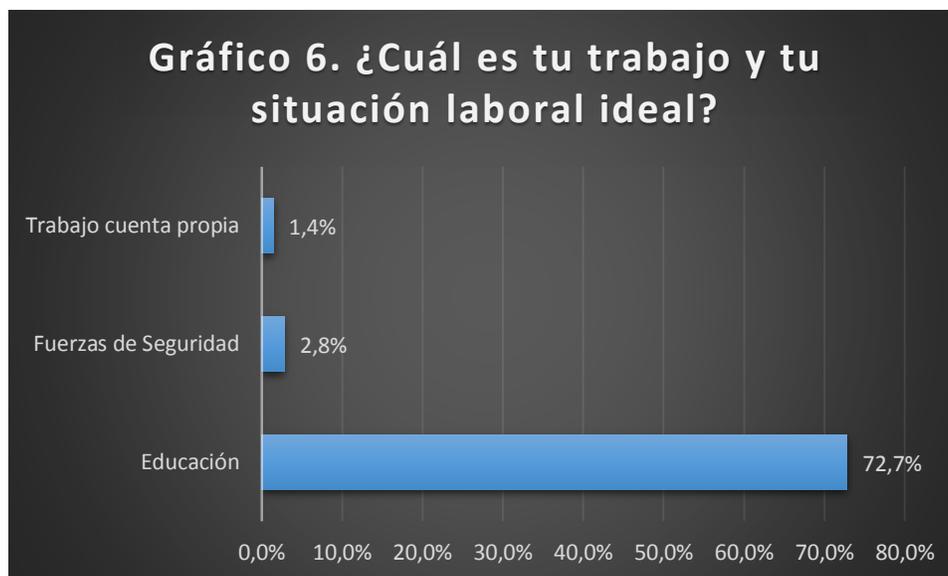
En lo referente a la autopercepción como personas innovadoras, a la pregunta, “¿Te consideras innovador/a?”, un 40,5% respondió que no, el otro 59,5% se consideraba, en cambio, innovador/a en diferentes sentidos: “una persona creativa y con ganas de aprender y trabajar en mis ideas”, “innovadora a la hora de diseñar clases o realizar mis trabajos para las asignaturas”, “en buscar alternativas”, “hacer cosas nuevas, viajar”, “reinventar cosas o darle una nueva imagen”.



Sólo dos personas de las 143 encuestadas había fundado una asociación, ninguna una empresa. Este porcentaje (1,4%) es significativamente bajo y denota la falta de práctica que estos estudiantes tienen en realidad a la hora de formalizar y llevar a cabo ideas emprendedoras en el ámbito civil o mercantil, siendo nuestro contexto un entorno cada vez más favorecedor y facilitador para crear asociaciones y empresas.

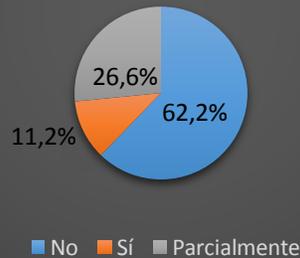


En cuanto a las preferencias sobre trabajar en el sector público o privado, hay una clara preferencia por el sector público, aunque hay un porcentaje no descartable de estudiantes que prefieren trabajar en el sector privado y otro de los que no muestran una preferencia clara por ninguno de los dos.



La pregunta “¿Cuál es tu trabajo y tu situación laboral ideal?” es muy relevante porque se trata de un buen indicador del éxito que tiene nuestro sistema educativo para despertar y fomentar la vocación, uno de los factores más importantes para lograr una vida plena y una sociedad estable y saludable. Las respuestas a esta pregunta muestran un alto grado de coherencia entre los estudios que se cursan y la ocupación ideal percibida. Así, la educación es para una gran parte de los encuestados (72%) el campo ideal de ocupación, concretando muchos de ellas/os el funcionariado como situación ideal. Algunos no definen la profesión pero se refieren a estabilidad y sueldos dignos; un 2,8% (4 estudiantes) quisiera formar parte de las fuerzas de seguridad del estado y un 1,4% (2 estudiantes) manifiestan que su situación ideal sería la de crear un negocio y trabajar por cuenta propia.

Gráfico 7. ¿Crees que durante tu carrera, la competencia básica "Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor (SIE)", ha sido contemplada por los profesores en sus clases, en tus lecturas de referencia, en prácticas y otras experiencias?, ¿De qué otras



El gráfico 7 muestra que una impresión mayoritaria es que no se ha contemplado la competencia “Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor (SIE)”. Por el contrario, un 11,2% reconoce que sí se ha contemplado, y una cuarta parte de las/os encuestados/as afirma que sólo parcialmente, en algunas asignaturas o por algunos profesores.

Hay respuestas que son clave para comprender problemas de fondo como la siguiente: “*No, estamos en una facultad de educación, no de empresariales.*”. Esto implica una sectorización mental, una clasificación de la competencia que la confina exclusivamente al ámbito empresarial, sin tener en cuenta el sentido amplio de la educación para el emprendimiento que debería ser transversal a todos los grados y posgrados de la oferta educativa de cualquier universidad como instituciones profesionalizantes.

El gráfico 8 deja patente un bajo interés o preocupación por la educación para el emprendimiento

Hay respuestas críticas también relevantes y reveladoras en este apartado, sugiriendo una mayor interactividad en el aula. “*Que no nos guíen tanto que no somos ovejas, que nos dejen crear, innovar y sobre todo los mismos profesores que una clase no tiene porqué ser ellos mismos hablar y mirar una pantalla de Powertpoint y los demás escuchar.*”

Gráfico 8. ¿Qué propondrías para mejorar la competencia "Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor SIE" en tu carrera o en la educación superior en general?



Entre las iniciativas sugeridas se encuentran incluir una asignatura en el plan de estudios, realizar más talleres y proyectos, “learning by doing” y “learning by projects”, fomentando la autonomía en general del alumn@.

Empreendedorismo na Universidade de Alto Douro e Trás-os-Montes

Abreviações

DESG = Departamento de Economia, Sociologia e Gestão

ECHS = Escola de Ciências Humanas e Sociais

ECT = Escola de Ciências e Tecnologia

ECVA = Escola de Ciências da Vida e Ambiente

ECAV = Escola de Ciências Agrárias e Veterinárias

EMER-N = Empreendedorismo em Meio Rural na Região do Norte

GAIVA = Gabinete de Apoio à Inserção na Vida Ativa

GFORM = Gabinete de Formação da UTAD

GRIM = Gabinete de Relações Internacionais e Mobilidade

RCAAP = Repositórios Científicos de Acesso Aberto de Portugal

SNC = Sistema de Normalização Contabilística

UC = Unidade Curricular

UTAD = Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

Algumas definições “empreendedorismo” e “empreendedor”

Sem querer entrar numa revisão completa do significado dos conceitos “empreendedorismo” e “empreendedor”, seguem algumas reflexões e definições. Empreendedorismo, no sentido largo, está relacionado com a criação de algo novo, com a resolução de problemas e com saber identificar oportunidades de negócio. No âmbito empresarial está relacionado com a criação de novas empresas e saber identificar oportunidades para negócios lucrativos.

De facto, não existe uma definição concreta, mas existem exemplos, como a dada por Dornelas (2008): “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a

transformação de ideias em oportunidades”. De acordo com Bruce Bachenheimer (diretor executivo do Laboratório de Empreendedorismo da Universidade Pace), o empreendedorismo é «uma mentalidade - uma maneira de pensar e agir. Trata-se de imaginar novas formas de resolver problemas e criar valor. Fundamentalmente, o empreendedorismo é sobre a capacidade de reconhecer [e] metodicamente analisar [uma] oportunidade e, finalmente, capturar [seu] valor». Empreendedorismo é ainda descrito como o processo de iniciativa de implementar novos negócios ou mudanças em empresas já existentes. É um termo muito usado no âmbito empresarial e muitas vezes está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos, normalmente envolvendo inovações e riscos.

O empreendedorismo é importante na sociedade uma vez que melhora as condições de vida das pessoas havendo um maior crescimento económico, pois, também gera emprego e riqueza. O empreendedorismo é igualmente um potencial enorme na medida em que nos permite superar-nos a nós próprios, desenvolvendo a criatividade e a busca de algo novo, de resolvermos os problemas do dia a dia com novas ideias; inovações que podem ajudar não só a nós próprios como a outros.

Segundo a revista Forbes, empreendedores são aqueles que possuem «um conceito central, ideia ou princípio que os impulsiona e seus negócios, e este está na base de cada decisão importante que tomam». Um empreendedor pode ainda ser traçado como alguém que assume riscos em condições de incerteza, fornecedor de capital financeiro, decisor, líder industrial, gestor ou executivo, dono de empresa, contratante, árbitro no mercado, entre outros (NAIR, PANDEY, 2006 cit. Vale & Wilkinson, 2006). Segundo Barros & Pereira (2008), a contribuição do empreendedor ao desenvolvimento económico ocorre fundamentalmente pela inovação que introduz e pela concorrência que assim provoca no mercado.

Para Dolabela (2006) “o empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. É alguém que prefere seguir caminhos não percorridos, que define a partir do indefinido, acredita que seus atos podem gerar consequências. Em suma, alguém que acredita que pode alterar o mundo. É protagonista e autor de si mesmo e, principalmente, da comunidade em que vive”.

Encontramos uma ressalva interessante no Jornal de negócios: «Empreender é mais do que inventar, e sem dúvida é bem mais do que criar uma empresa. Não confundamos empreendedor (aquele que identifica uma oportunidade e a aproveita criando algo novo) com empresário (aquele

que cria uma empresa para o mercado). Todos os empreendedores terão de ser empresários, o contrário não é tão necessário assim.»

Existem vários tipos de empreendedorismo. O empreendedorismo corporativo pode ser definido como sendo um processo de identificação, desenvolvimento, captura e implementação de novas oportunidades de negócios, dentro de uma empresa existente.

O empreendedorismo de negócios tem os seguintes desafios: a competitividade do negócio; a busca dos diferenciais competitivos; de vencer a concorrência; conquistar clientes; e alcançar a lucratividade e a produtividade necessárias à manutenção do empreendimento.

O empreendedorismo social é um misto de ciência e arte, racionalidade e intuição, ideia e visão, sensibilidade social e pragmatismo responsável, utopia e realidade e força inovadora. O empreendedor social subordina o económico ao humano, o individual ao coletivo e carrega consigo um grande ‘sonho de transformação da realidade atual’.

Qualquer empreendedor precisará de um conjunto de características e habilidades como ser idealista, original, criativo, responsável, inovador, persistente e resiliente, saber trabalhar em equipa, não desistir à primeira oportunidade, saber ouvir, ter a capacidade de organização e de planeamento, ter um sentido de liderança, não ter medo de arriscar, entre outras.

Ao longo do nosso trabalho de investigação constatámos que na UTAD podemos observar que o empreendedorismo está presente de diversas formas. Os alunos têm mesmo várias oportunidades para experimentar o que é o empreendedorismo, ou seja, podem desenvolver as suas competências e habilidades das mais diversas formas: assistindo à aulas e workshops sobre a temática, organizando eventos, fazendo investigação aplicada ou criando projetos empresariais. Pois, podem entrar na pele de um empreendedor para descobrirem eles próprios se possuem estas habilidades tanto para criar como gerir um negócio.

Metodologia

Este relatório focará todos os aspetos onde o empreendedorismo e a UTAD se cruzam. As bases do mesmo foram fornecidos pelos alunos do 1º ano da licenciatura em economia (2017-2018), no âmbito do módulo “Métodos e técnicas de investigação em ciências sociais” da unidade curricular

“Introdução às Ciências Sociais”. Fizeram o trabalho da revisão do site da UTAD e de bibliografia diversa online sobre a temática, utilizando diversos navegadores (browsers) como o Google Chrome, Internet Explorer, Mozilla FireFox e Safari. Estamos aqui a falar de uma revisão aprofundada da “literatura” online. Não só foram consideradas fontes primárias e secundárias sob forma de textos, mas também informações presentes nas mídias sociais como o YouTube, o Facebook, LinkedIn e Instagram foram recolhidas.

Outras informações foram obtidas através da análise qualitativa de entrevistas e da análise quantitativa de inquéritos. No caso das entrevistas, foram abordados oito empreendedores ativos na incubadora da UTAD, os dois responsáveis pela mesma incubadora e 3 docentes que dão a UC “Empreendedorismo” na UTAD. No caso dos inquéritos, foram confrontados as respostas obtidas ao mesmo questionário de alunos da licenciatura em turismo que vão ter a UC “Empreendedorismo” no semestre final do seu curso e alunos de economia que não terão esta mesma UC.

Veronika Joukes reuniu todas estas informações e mini-relatórios, melhorou a sua qualidade e acrescentou informação em falta.

Formação formal em empreendedorismo na UTAD

Oferta educativa específica da UTAD na área do empreendedorismo

Atualmente a UTAD não oferece cursos de licenciatura ou de mestrado especificamente focados no empreendedorismo. Oferece apenas uma pós-graduação que insere “empreendedorismo” na sua designação: “**Empreendedorismo Turístico – Make it Happen**”. Sobre esta reunimos mais algumas informações.

PÓS-GRADUAÇÃO
EMPREENDEDORISMO TURÍSTICO

MAKE IT HAPPEN!

outubro de 2017 a junho de 2018

PÚBLICO-ALVO
Licenciados em Turismo, Gestão, Economia ou áreas afins, que pretendem enveredar por uma carreira empresarial ligada ao Turismo. Profissionais com interesse em aprofundar/actualizar conhecimentos e competências empresariais no sector do Turismo.

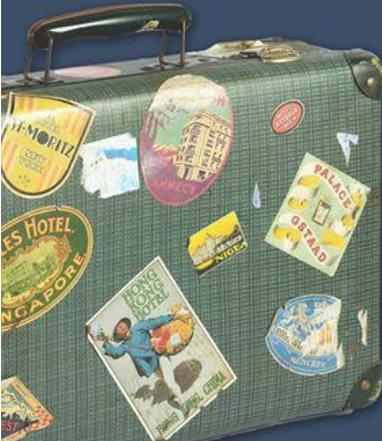
NOTA: Os candidatos que não sejam detentores do grau equivalente a licenciatura poderão frequentar esta Pg. obtendo no final da mesma um Certificado de Frequência.

EMOLUMENTO
Propina anual do curso: 2.100€
Preço por UC isolada: 35 €/ECTS

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÃO
Gabinete de Formação da UTAD
Abel Coelho: abelc@utad.pt
Telefone: 259 350 258 | 541
Site: <http://gform.utad.pt>

LOCAL
Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro
Turismo de Portugal / Escola de Hotelaria e Turismo do Douro - Lamego

utad TURISMO DE PORTUGAL ESCOLA DE HOTELARIA E TURISMO DO DOURO - LAMEGO



Trata-se de uma iniciativa conjunta da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) e do Turismo de Portugal através da Escola de Hotelaria e Turismo do Douro, em Lamego, que foi pela primeira vez oferta para o ano académico 2016-2017. Naquele ano não se realizou por não ter recebido inscrições suficientes. O mesmo cenário repetiu-se em 2017-2018.

Num dos textos de promoção, a faceta do empreendedorismo é muito realçada: «A Pós-Graduação em *Empreendedorismo Turístico – Make it Happen!* tem uma forte orientação para a inovação, diferenciação e qualidade, estimulando o espírito empreendedor e a criatividade dos alunos. Além de cativar os candidatos a empreendedores para a investigação académica, e sem bloquear essa vertente, este modelo de pós-graduação visa, sobretudo, criar inovadores e empreendedores em Turismo que possam ajudar a superar o receio de empreender e criar o seu próprio emprego ou empresa ou possam inovar e empreender no seu contexto de trabalho.»

É uma formação para alunos já graduados que visa «consolidar e atualizar conhecimentos sobre o sector do turismo, com uma orientação para a inovação, diferenciação e qualidade, estimulando o espírito empreendedor e a criatividade dos alunos.

Mais do que cativar os candidatos a empreendedores para a investigação puramente académica, e sem bloquear essa vertente, o modelo de pós-graduação que se apresenta, visa, sobretudo, criar inovadores e empreendedores em Turismo que possam ajudar a superar o receio de empreender e criar o seu próprio emprego/empresa ou possam inovar e empreender no seu contexto de trabalho.»

A segunda edição desta pós-graduação com uma duração de 9 meses devia ter iniciado em 1 de outubro de 2017 para findar a 30 de junho de 2018. Representa 60 ECTS ou 1620 horas de trabalho, das quais 300 horas de aulas teórico-práticas 300 (presenciais ou de contacto) e 200 horas de orientação tutorial.

Conforme o site da UTAD, os objetivos específicos desta pós-graduação em “Empreendedorismo Turístico – Make it Happen!” são:

- Conhecer com profundidade a política e o planeamento estratégico para o desenvolvimento do turismo em Portugal e, particularmente, no Norte;
- Desenvolver capacidade de identificar as oportunidades de mercado para o sector do Turismo (aos níveis locais);
- Analisar os mercados (emissores e recetores) de interesse para o desenvolvimento do setor e para o empreendedorismo;
- Adquirir ou fortalecer os conhecimentos sobre gestão estratégica e marketing em turismo;
- Aprofundar o estudo sobre o comportamento do turista enquanto consumidor (perfil do turista, motivo de visita, qualidade percebida, satisfação, intenção de voltar e de recomendar) e sobre a imagem de destinos turísticos;
- Adquirir conhecimentos sobre as novas estratégias e tecnologias de comunicação aplicáveis aos mercados turísticos;
- Desenvolver um projeto criativo em turismo, desde a ideia ao plano de negócio.

O site também chama a atenção para o facto que «a formação será valorizada com seminários dedicados a “casos de sucesso” empresariais e de gestão de destinos turísticos».

Os pré-requisitos / condições de acesso determinam que o candidato deve ter no mínimo um diploma de licenciatura/1.º ciclo (em qualquer área do conhecimento). No entanto, os candidatos que não sejam detentores do grau equivalente à licenciatura podem frequentar esta pós-graduação, obtendo no final da mesma um certificado de frequência e não um diploma de pós-graduado.

A propina anual do curso é de 2.100 € por ano. O preço por UC isolada é de 35 €/ECTS. A taxa de candidatura é de 20 € (e é não reembolsável).

Reparamos que num passado recente a UTAD ofereceu um mestrado em Empreendedorismo. O departamento responsável por esta formação foi o DESG e o diretor de mestrado foi Mário Sérgio Teixeira de fevereiro de 2006 a agosto de 2009. De setembro de 2009 até junho de 2014 ele foi o seu vice-diretor.

Unidades curriculares focados no empreendedorismo que integram outros cursos

De acordo que abordam o tema “Empreendedorismo” e após uma análise detalhada dos dados fornecidos com o tema proposto, sobre aquilo que é a oferta educativa da UTAD no que toca às Unidades Curriculares, são várias as conclusões que podemos retirar.

Inicialmente, e após uma abordagem mais generalizada, verificamos que no ano académico 2017-2018 nas licenciaturas e mestrados da UTAD 19 Unidades Curriculares promovem o “Empreendedorismo”. Após uma análise mais detalhada dos dados presentes na Distribuição de Serviço Docente daquele ano, são várias as ilações que podemos retirar. Dentro das Unidades Curriculares que abordam a temática, 12 encontram-se em licenciaturas e 7 em mestrados.

Dentro das licenciaturas existem 2 Unidades Curriculares que abordam o tema empreendedorismo. A UC “**Empreendedorismo**” existe em 9 licenciaturas, sendo estas Gestão, Ciências da Comunicação, Animação Cultural e Comunitária, Turismo (ECHS), Comunicação e Multimédia, Engenharia Informática, Tecnologias de Informação e Comunicação (ECT), Bioquímica, Genética e Biotecnologia (ECVA). Já a UC “**Gestão Empresarial e Empreendedorismo**” é oferta em 3 licenciaturas, as quais são Engenharia Agronómica, Engenharia Florestal e Engenharia Zootécnica (ECAV). É também de realçar que todas as

Unidades Curriculares relacionadas com o empreendedorismo são apenas lecionadas no ano de conclusão da licenciatura.

No âmbito dos mestrados, percebemos que a Unidade Curricular **“Inovação e Empreendedorismo”** é abordada em 5 mestrados, sendo estes Ciências da Comunicação, Gestão, Ciências económicas e empresariais, Gestão de serviços de saúde (ECHS) e Engenharia Biomédica (ECT). No que diz respeito à Unidade Curricular **“Empreendedorismo”** existe apenas no mestrado de Engenharia Ambiental (ECVA), assim como a Unidade Curricular **“Gestão Ambiental e Empreendedorismo”** aparece unicamente no plano de estudos do 2º ciclo de ensino de Gestão de Recursos Naturais (ECVA).

No que diz respeito ao “peso” das unidades curriculares que se concentram sobre o empreendedorismo nas licenciaturas, percebemos através dos dados recolhidos que as Escolas atribuem diferentes créditos ao empreendedorismo. As escolas que atribuem o máximo de créditos (6 ECTS) são a ECHS, bem como ECVA. Segue-se a ECAV que leciona 3 cursos ligados ao empreendedorismo, cada um deles com 5 créditos. Por fim surge a ECT, que atribui 4 créditos a duas licenciaturas e 3 créditos a uma licenciatura. Relativamente aos mestrados, facilmente percebemos que em todos eles o peso é igualitário com 6 créditos em todas as cadeiras.

Em resumo, verificamos que a unidade curricular “empreendedorismo”, com pesos diferentes, é lecionada em 4 das 5 Escolas da UTAD, a nível de licenciatura e mestrado. Sublinhamos, por fim, que o facto das UC’s ligadas ao empreendedorismo serem lecionadas no ano de conclusão da licenciatura deve-se ao facto de os alunos estarem prestes a entrar no mercado de trabalho, bem como o facto de já possuírem conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura, o que facilitará a tomada de decisão no momento de criação de um projeto.

Tabela 1. UC's de “empreendedorismo” nas licenciaturas da UTAD (2017-2018)

Licenciatura	Unidade curricular	Ano	Semestre	Escola	Créditos
Gestão	Empreendedorismo	3	2	ECBS	6
Ciências da comunicação	Empreendedorismo	3	2	ECBS	6
Comunicação multimédia	e Empreendedorismo	3	2	ECT	3
Animação Cultural Comunitária	e Empreendedorismo	3	1	ECBS	6
Turismo	Empreendedorismo	3	1	ECBS	6
Eng. Informática	Empreendedorismo	3	1	ECT	4
Técnicas de Informação e comunicação	Empreendedorismo	3	1	ECT	4
Bioquímica	Empreendedorismo	3	2	ECVA	6
Genética	Empreendedorismo	3	2	ECVA	6
Eng. Agrónómica	Gestão empresarial e empreendedorismo	3	1	ECAV	5
Eng. Florestal	Gestão empresarial e empreendedorismo	3	1	ECAV	5
Eng. Zootécnica	Gestão empresarial e empreendedorismo	3	1	ECAV	5

Tabela 2. UC's de “empreendedorismo nos mestrados da UTAD (2017-2018)

Mestrado	Unidade Curricular	Ano	Semestre	Escola	Créditos
Ciências da Educação	Inovação e empreendedorismo	1	1	ECHS	6
Gestão	Inovação e empreendedorismo	1	1	ECHS	6
Eng. Biomédica	Inovação e empreendedorismo	2	1	ECT	6
Ciências Económicas e Empresariais	Inovação e empreendedorismo	1	2	ECHS	6
Gestão de Serviços de Saúde	Inovação e empreendedorismo	1	2	ECHS	6
Eng. do Ambiente	Empreendedorismo	2	1	ECVA	6
Gestão dos Recursos Naturais	Gestão ambiental e empreendedorismo	1	2	ECVA	6

Gabinete de Formação da UTAD (GFORM)

O Gabinete de Formação da UTAD – GFORM começou a sua atividade em julho de 2012. É «uma estrutura especializada da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro que depende da Vice-Reitoria para a área do ensino, conforme despacho n.º 6305/2017 - Diário da República n.º 137/2017, Série II de 2017-07-18. Desenvolve a sua atividade na área de formação, seja ela formação não conferente de grau, formação contínua para Professores e Educadores ou formação profissional, para o exterior ou para o interior da UTAD».

Oferece, entre outros, formações de curta e longa duração na área do empreendedorismo.

Já foi mencionada a pós-graduação em “Empreendedorismo Turístico – Make it Happen!”. Outras iniciativas são, por exemplo, a organização de workshops temáticos. Mencionamos apenas os três mais recentes: o workshop “Carreira GPS - Gestão de Pessoas para o Sucesso” que teve várias sessões entre 15 e 29 de novembro de 2017, o workshop em “Programa de Alta Performance Pessoal” que foi dado nos dias 13 e 20 de dezembro de 2017 e o workshop em “Técnicas de

Comunicação Persuasiva” que decorreu em 22 de novembro de 2018 e terá uma 2ª edição em 21 de março de 2018.

O GFORM é habilitado para emitir certificado de formação oficiais aos participantes que aprovam.

Investigação científica sobre o tema empreendedorismo

Neste parágrafo reunimos algumas informações sobre dissertações de mestrado relacionadas com empreendedorismo, redigidas na UTAD. Quando começamos a fazer pesquisas, encontramos nos Repositórios Científicos de Acesso Aberto de Portugal (RCAAP) várias teses de mestrados que abordavam o tema em análise (empreendedorismo).

Uma vez que estes repositórios têm inúmeras dissertação de mestrado sobre empreendedorismo de diversas entidades do país, o nosso principal foco foi pesquisar teses de mestrado no Repositório da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD).

Par tal foi imprescindível colocar determinados filtros nas pesquisas feitas, para rapidamente encontrar o que desejávamos. Inicialmente fizemos uma procura avançada para pesquisar por diversos campos, onde depois pesquisamos por assunto (empreendedorismo), tipo de documento (Dissertação de Mestrados), o idioma escolhido foi português e o recurso pretendido foi o Repositório da UTAD.

Com base nestes filtros, encontramos trinta e nove resultados, dos quais, vinte e oito são de acesso aberto e os restantes de acesso fechado.

Apresentamos a seguir algumas teses de mestrado que encontramos, com base nos parâmetros referidos anteriormente, para ilustrar a variedade de abordagens.

“Efeito do empreendedorismo no desemprego em Portugal”

«O presente estudo investiga a relação entre o empreendedorismo, medido pelo autoemprego, e a taxa de desemprego. Por um lado, taxas elevadas de desemprego podem ser um incentivo para iniciar-se uma atividade independente (o efeito “refúgio”). Outro efeito poderá ser consequência das taxas elevadas de autoemprego que podem indicar um aumento da atividade empreendedora e causar uma redução do desemprego em períodos subsequentes (o efeito “Schumpeter” ou “empreendedor”). Enquanto, a primeira visão sugere uma relação positiva entre empreendedorismo e desemprego, a segunda visão aponta

para uma relação negativa entre ambos. Este estudo utiliza um modelo já utilizado por Audretsch et al. (2001), tendo por base os dados anuais em série temporal, para Portugal, no período de 1982 a 2012. Verificou-se que o tecido empresarial português é constituído por muitas pequenas e microempresas e os resultados empíricos confirmam a existência de duas relações distintas entre o empreendedorismo e o desemprego: os efeitos "refúgio" e "Schumpeter".»

(https://repositorio.utad.pt/bitstream/10348/5870/1/msc_mjvmonteiro.pdf)

“Plano de negócios: serviço de apoio domiciliário”

“Este trabalho constitui a elaboração de um plano de negócios para a criação de uma empresa de apoio domiciliário a pessoas que dele necessitem, seja por razões de bem-estar, por problemas de doença e/ou convalescença ou até por questões de dependência. Pretende-se que seja um importante documento de base à implementação de uma empresa neste setor, isto é, um documento que ajude a definir o ponto de partida, os objetivos e as estratégias a seguir para se criar um negócio de sucesso.”

(https://repositorio.utad.pt/bitstream/10348/5945/1/msc_cdsqueijo.pdf)

“Marketing empreendedor: marketing para empreendedores e pequenas empresas”

“Apresentamos nesta tese um estudo sobre dois temas até então estudados separadamente, o marketing e o empreendedorismo, bem como das diferentes abordagens do marketing empreendedor e o seu desempenho nas pequenas e médias empresas. Com a junção dos dois campos de estudo, marketing e empreendedorismo, surge o “marketing empreendedor”. Devido ao aumento da importância das pequenas empresas para as economias, especialmente para a economia de Portugal, onde estas representam grande parte do tecido empresarial, são necessárias novas pesquisas sobre esta temática do marketing empreendedor e fazer saber quais as suas formas de atuação (tais como, a influência das redes de relações dos empreendedores sobre o marketing empreendedor, o campo de competências dos empreendedores e as suas ligações com o marketing empreendedor, o grau académico do empreendedor, entre outras), tornando-se assim pertinente este estudo pois é um reflexo das tendências atuais no tecido empresarial. Em termos científicos, este estudo pretende dar um contributo para o aprofundamento de conhecimentos na área do marketing que é feito nas pequenas empresas, apresentando ferramentas simples de como fazer marketing.” (https://repositorio.utad.pt/bitstream/10348/5438/1/msc_cafteixeira.pdf)

“Empreender em turismo sustentável: um caso de empreendedorismo de base ecológica”

“O principal objetivo deste estudo foi compreender o que leva os empreendedores a apostar na sustentabilidade como recurso e o modo de delinear e implementar os seus investimentos, designadamente no sector turismo. Para implementar este objetivo fez-se

primeiramente uma revisão da literatura sobre a sustentabilidade e a sua aplicação no turismo e também sobre as motivações do empreendedorismo orientado para a sustentabilidade. Com vista a aprofundar o objetivo geral e a responder aos objetivos específicos da dissertação desenvolveu-se um estudo de caso de microempreendedorismo de base ecológica. Este permitiu investigar num caso concreto o percurso de um empreendimento, o perfil de diversos empreendedores, bem como as suas perceções, atitudes e as motivações para com a sustentabilidade. O estudo efetuado permitiu-nos apresentar algumas sugestões para promover o microempreendedorismo sustentável em zonas rurais. O estudo de caso foi a freguesia de Atenor, pertencente ao concelho de Miranda do Douro.”

(https://repositorio.utad.pt/bitstream/10348/5371/1/msc_vmsmalho.pdf)

“Empreendedorismo no meio rural: o caso de Vila Pouca de Aguiar”

“A presente dissertação analisa a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento rural sustentável, tendo como objeto de estudo o concelho de Vila Pouca de Aguiar. O impacto que o empreendedorismo tem no desenvolvimento rural sustentável tem sido pouco aprofundado, verificando-se aí uma necessidade de explorar mais as suas ligações. O empreendedorismo é visto como uma estratégia positiva para criar emprego, riqueza e proporcionar bem-estar à sociedade. Ao longo desta investigação vão ser analisadas as políticas de apoio e estratégias que podem ser adotadas para promover o desenvolvimento rural sustentável, estudos de caso de empresas de sucesso do concelho de Vila Pouca de Aguiar.”

Apesar da ligação entre o conceito de empreendedorismo e de desenvolvimento rural sustentável ainda ser pouco explorado, os autores que investigam esta temática chegaram à conclusão de que o empreendedorismo é importante no desenvolvimento de uma região.

(https://repositorio.utad.pt/bitstream/10348/5440/1/msc_smralves.pdf)

Teixeira, E. R. (2007). *Dificuldades de inserção no mercado de trabalho e o espírito empreendedor dos engenheiros civís recém-licenciados pela UTAD. Dissertação de Mestrado em Gestão Pública e Autárquica, apresentada à Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.*

Nesta dissertação é feita uma interface ensino superior em Engenharia Civil/mercado de trabalho. É feito um conhecimento da inserção no mercado de trabalho dos licenciados em engenharia civil, constituindo como principal objetivo determinar as principais dificuldades de inserção na vida ativa dos recém-licenciados diplomados pela UTAD, nos anos académicos de 2002 a 2005 e como objetivo secundário analisar o espírito empreendedor destes profissionais face às dificuldades referidas.

No atual contexto de inserção no mercado de trabalho, a atitude empreendedora assume-se como um desafio e uma segurança para um futuro melhor, sublinhando uma perceção

coletiva numa posteridade mais realista em termos de empregabilidade e competitividade. (<https://repositorio.utad.pt/handle/10348/73>)

Visão dos docentes que lecionam empreendedorismo

Uma vez que é importante a área de empreendedorismo, decidimos entrevistar três docentes do DESG que dão a UC “Empreendedorismo”. Colaboraram:

Professora Doutora Ana Paula Rodrigues

Professor Doutor Carlos Fonseca

Professor Doutor Mário Sérgio Teixeira

Estas entrevistas foram executadas pelos alunos do 1º ano em economia do ano académico 2017-2018. As transcrições destas entrevistas podem ser consultadas nos anexos.

Formação informal em empreendedorismo

Para além da formação específica em empreendedorismo, existem na UTAD diferentes contextos onde aspetos do empreendedorismo estão a ser ensinados indiretamente ou onde é criado um ambiente onde os alunos podem experimentar o que significa ser empreendedor. A UTAD, na tentativa de formar bons profissionais, tem estimulado o espírito empreendedor dos seus alunos através de palestras, projetos, jornal académico, associações e núcleos, incubadora de empresas, estágios nacionais e internacionais, entre outros.

Neste capítulo focamos nalgumas destas oportunidades.

Investigação específica que dá oportunidade a jovens de pôr na prática algo que um empreendedor também deve fazer

Citamos o exemplo da criação recente de um laboratório de realidade virtual na UTAD.

Laboratório de realidade virtual

Desde setembro de 2017 Vila Real alberga o laboratório de realidade virtual mais avançado da Península Ibérica. O MASSIVE Virtual Reality Laboratory está localizado na Escola de Ciência e Tecnologia (Polo I) no campus da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Este projeto representa um investimento de 700 mil euros e, «ao contrário dos restantes laboratórios de realidade virtual existentes na Península Ibérica que apenas privilegiam o sentido da visão e da audição, o MASSIVE Virtual Reality Laboratory distingue-se por estudar a estimulação dos cinco sentidos em aplicações de realidade virtual, não só no que diz respeito à investigação fundamental, mas também a um nível aplicacional». Outra das características diferenciadoras deste laboratório incide na capacidade de «criar ambientes mais credíveis e eficazes em áreas como a educação, treino e certificação» através do recurso à realidade virtual».

Maximino Bessa, docente na UTAD e investigador do Centro de Sistemas de Informação e Computação Gráfica do INESC TEC é responsável pelo laboratório. Explica que o objetivo é tornar o laboratório num espaço aberto à colaboração com a comunidade académica e industrial, pretendendo apoiar a competitividade da economia recorrendo às soluções tecnológicas de que dispõe. O laboratório está equipado com as mais recentes tecnologias na área da realidade virtual,

que se encontram organizadas em quatro espaços diferentes: sala experimental, sala experimental multissensorial, sala de controlo e sala de questionários.

No presente, a estrutura está encarregada de 3 projetos distintos. O projeto HDR4RTT é cofinanciado pelo Office of Naval Research, uma agência do Departamento de Defesa dos Estados Unidos da América, e «tem como objetivo investigar e desenvolver novos algoritmos para imagens de elevada gama dinâmica (HDR) para seguir e exibir de forma robusta, em tempo real, vários objetos em condições extremas de iluminação». Já o segundo, o projeto DouroTUR tem como objetivo «colmatar o fosso existente entre as potencialidades do Douro e o seu desenvolvimento, maximizando o papel do turismo na estimulação da economia local, sob uma perspetiva sistémica e holística». Por fim, a linha de investigação FOUREYES relativa ao projeto TEC4GROWTH tem o intuito de «facilitar a captura, criação, transformação, distribuição e acesso a conteúdos audiovisuais de uma forma personalizada, imersiva e interativa».

Os alunos e os jovens bolsiros que apoiam a equipa de investigação profissional e que trabalham neste laboratório têm nele uma oportunidade de inovar e modernizar, resolver problemas existentes, criar projetos novos, explorar a sua criatividade e apostar nas suas ideias, ou seja, podem desenhar um caminho para se tornarem verdadeiros empreendedores. Pois, podem lá experimentar o que é ser um empreendedor.

Associações de alunos e oportunidades de empreendedorismo

AAUTAD E AIESEC

Lembramos que o empreendedorismo é o processo que permite implementar alterações, transformações, novidades, etc. O empreendedorismo está muito relacionado com a questão da inovação, ou seja, o objetivo é de criar ou produzir algo novo dentro de um setor.

A AAUTAD tem uma longa lista de objetivos: defender intransigentemente uma universidade democrática, inserida na sua comunidade; contribuir para a formação dos estudantes da UTAD, através do fomento de atividades de índole cultural, pedagógica, desportiva e político-social; representar globalmente os estudantes da UTAD e defender seus interesses, objetivos, reivindicações e posições; participar em todas as formas de organização nacional e internacional instituídas pela prática associativa e que contribuam para o reforço da unidade de ação dos

estudantes portugueses; intervir em todas as questões de interesse estudantil designadamente as que visem a democratização do ensino e a melhor contribuição desta para o desenvolvimento socioeconómico da região; promover a formação física e cultural dos estudantes; criar atividades que incentivem as relações humanas e comunitárias; estreitar a ponte entre a instituição e a cidade; assegurar e incrementar o funcionamento de serviços de apoio à atividade escolar da UTAD; contribuir para a participação dos seus membros na discussão de problemas educativos; cooperar com todos os organismos estudantis, nacionais ou estrangeiros, cujos princípios não contrariem os aqui definidos e participar na gestão e na orientação da UTAD.

Já a AIESEC é uma plataforma internacional para jovens explorarem e desenvolverem o seu potencial de liderança. Sendo a maior organização estudantil do mundo, desenvolve estudantes a uma escala global para serem líderes responsáveis e empreendedores. A AIESEC está presente em 126 países e territórios e é estritamente gerida por estudantes e jovens recém-graduados. AIESEC era inicialmente um acrónimo para “Association Internationale des Étudiants en Sciences Économiques et Commerciales”. Atualmente “AIESEC” já não é usado como um acrónimo e é apenas o nome da organização.

A AAUTAD, por funcionar como uma empresa, está em tudo relacionada com o empreendedorismo. Os vários departamentos que constituem a AAUTAD funcionam de forma praticamente autónoma, pelo que a inovação, a criação de projetos diferentes, e o desenvolvimento de habilidades necessárias a ser um bom empreendedor por parte dos membros que constituem a AAUTAD, são a maior ponte entre esses mesmos departamentos e o empreendedorismo. Por outro lado, a existência de diversas parcerias entre a associação e empresas locais, acentuam ainda mais a veia empreendedora dos membros da associação, bem como favorecem essas mesmas empresas, graças ao intercâmbio de ideias, à criação de projetos comuns que resultam na transformação dos negócios. Fala-se aqui de sinergias que ajudam não só os empresários mas também os estudantes da UTAD.

Quanto à AIESEC, estamos perante um fenómeno similar por se tratar da maior organização estudantil do mundo, e por desenvolver um trabalho que em muito favorece o desenvolvimento das tão famosas “soft skills”. Também esta organização estudantil impulsiona os seus membros a desenvolverem uma veia empreendedora.

Podemos então concluir que ambas as organizações, presentes na UTAD, estão ligadas ao empreendedorismo.

Núcleos de estudantes da UTAD, uma forma de empreendedorismo

A AAUTAD no seu plano de atividades 2018 lista os seguintes núcleos:

- NEC.Com: Núcleo de Estudantes de Ciências da Comunicação (Inativo)
- NED: Núcleo de Estudantes de Desporto (Inativo)
- ADNGB: Núcleo de Alunos de Genética e Biotecnologia (Inativo)
- NEL Núcleo de Estudantes de Línguas (Inativo)
- NUPSI Núcleo de Estudantes de Psicologia (Inativo)
- NEMEC Núcleo de Estudantes de Engenharia Mecânica (Ativo)
- NEUTAD Núcleos de Estudantes de Engenharia Eletrotécnica e de Computadores (Ativo)
- NEEC Núcleo de Estudantes de Eng^a Civil (Inativo)
- NEB Núcleo de Estudantes de Biologia (Inativo)
- NECM Núcleo de Estudantes de Comunicação e Multimédia (Inativo)
- NEEZ Núcleo de Estudantes de Eng^a Zootécnica (Inativo)
- NAEC Núcleo de Alunos de Economia (Ativo)
- NEE Núcleo de Estudantes de Enologia (Inativo)
- NECA Núcleo de Estudantes de Ciência Alimentar (Inativo)
- NEBioq Núcleo de Estudantes de Bioquímica (Inativo)
- NEBG Núcleo de Estudantes de Biologia e Geologia (Inativo)
- NAP-UTAD Núcleo de Estudantes de Arquitetura Paisagista (Inativo)
- NEEB Núcleo de Estudantes de Engenharia Biomédica (Inativo)
- NEAMB Núcleo de Estudantes de Engenharia do Ambiente (Inativo)
- NEBE Núcleo de Estudantes de Bioengenharia (Ativo)
- NESS Núcleo de Estudantes de Serviço Social (Inativo)
- NEGE Núcleo de Alunos de Engenharia de Energias (Inativo)
- NEAGRO Núcleo de Estudantes de Engenharia Agronómica (Inativo)

Os núcleos ou associações de estudantes não são organizações originárias de cada curso; são, sim, formados por alunos do mesmo curso e têm como objetivo principal «Defender os interesses dos estudantes inscritos» nesses cursos. Quase todos os cursos têm o seu núcleo.

No site da AAUTAD os núcleos são descritos da seguinte forma:

«Os núcleos são constituídos por grupos organizados de estudantes que de forma totalmente voluntário procuram contribuir para o bem e desenvolvimento de uma causa, do seu curso e das pessoas envolvidas.

Qual a importância dos núcleos no percurso dos estudantes?

Espaços de desenvolvimento pessoal e coletivo, os núcleos são também uma oportunidade única e de excelência que proporciona uma variedade de experiências úteis e enriquecedoras, as quais de outra forma não seriam facilmente acessíveis. São exemplos:

Aprender a coordenar;

Trabalhar em equipa;

Gerir e executar atividades;

Estabelecer relações com diversas entidades da sociedade;

Aprender a ser solidário com os outros sem esperar nada em troca.

Foi com o propósito de ir ao encontro dessas experiências que começaram a surgir por toda a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro pessoas ligadas a cursos, escolas, desportos ou gostos culturais a associarem-se. De forma a fomentar e a facilitar toda esta pro-atividade, estes grupos podem reforçar a sua representação tornando-se núcleos integrados da AAUTAD; assim serão parte integrante de uma Associação que representa todos os estudantes da sua Universidade e contarão ainda com uma ajuda prestável e assídua, por parte da mesma, para projetar a sua ação. Os Núcleos de estudantes integrados podem ainda usufruir de um estatuto de dirigente, restrito a três elementos. Este tem o intuito de valorizar o real trabalho de cada núcleo e permitir que os seus membros possam executar o trabalho ao qual se propõe sem prejudicar o seu percurso escolar.»

Cada Núcleo/Associação têm diferentes departamentos na sua constituição, assim podemos vê-los como um exemplo de empresas. Além disso, cada Núcleo/Associação tem uma espécie de missão, que é conseguir fundos e meios para realizar as várias atividades. Para isso têm de fazer negócios durante eventos festivos e serem originais/inovadores para alcançarem o máximo de estudantes a fim de conseguirem obter capital. Deste modo, torna-se uma organização empreendedora, pois lá se pode aplicar o que é descrito nas definições de empreendedorismo: «Empreendedorismo é o processo de iniciativa de implementar novos negócios ou mudanças nos negócios já existentes. (...) O empreendedorismo está, também, muito relacionado com a questão de inovação».

Para além de necessitarem de originalidade para a angariação de meios financeiros líquidos, precisam de ser originais na criação e organização de diversas atividades, como torneios

desportivos, eventos culturais, jornadas com oradores bem-sucedidos, e encontros de estudantes do mesmo curso a nível da Academia ou nacional.

Muitos núcleos organizam jornadas. Sem dúvida, as jornadas de economia são um bom exemplo desta prática. Estas em particular se dedicam a preencher o vazio entre o mercado de trabalho e o meio académico, crucial para qualquer licenciado à procura de um começo de carreira, sendo esta das fases mais complexas da mesma, estando coberta de impasses.

Ao organizar todas estas atividades os elementos do núcleo aprendem a tomar decisões e ganham a coragem/atitude para arriscar. Assim, os estudantes nestas unidades podem criar um espírito empreendedor, caracterizado pelo «sonho e visão», «decisão e atitude», «foco e pensamento positivo» e «confiança e coragem».

Concluindo, desde a sua formação ao planeamento de atividades, os Núcleos/Associações são entidades inovadoras, constituídas por alunos caracterizados pelo seu espírito empreendedor, ou seja, com liderança, inovação, visão, atitude, que pretendem, além de contribuir para o desenvolvimento académico dos estudantes nos seus cursos, dar aos constituintes das mesmas organizações experiência e ferramentas para um futuro mais empreendedor.

Gabinete de Apoio à Inserção na Vida Ativa (GAIVA)

O empreendedorismo consiste na iniciativa de criar novos negócios ou mudanças em empresas já existentes. Está essencialmente ligado ao ramo empresarial, visto que se relaciona, sobretudo, com a criação de empresas e produtos, o que envolve inovação, riscos e boas ideias. Na UTAD a GAIVA empenha este papel, para além de outros.

No site do GAIVA, <https://www.utad.pt/gaiva/>, as suas atividades são introduzidas da seguinte forma:

«A UTAD tem como preocupação contribuir para a transição dos seus estudantes para o mercado de trabalho. A divulgação de ofertas de emprego, estágio ou bolsas, a realização de iniciativas que visam promover a empregabilidade dos jovens recém-diplomados e a valorização dos estudantes para uma maior empregabilidade, a participação em estudos identificando novas profissões e novos mercados de trabalho, são preocupações permanentes da Universidade.

A UTAD, empenhada em potenciar a empregabilidade dos seus estudantes, adotou como estratégia uma estreita aproximação entre os seus estudantes e diplomados e as entidades empregadoras, criando experiências no mercado de trabalho.

Neste contexto, a UTAD criou mecanismos que fomentem a empregabilidade, nomeadamente a criação de um portal de emprego, o plano de Soft-skills o voluntariado, feiras de emprego, entre outras ações.»

O GAIVA tem também uma página “Empregabilidade e Empreendedorismo” no Facebook: <https://www.facebook.com/gaiva.emplo/>. Esta página é, de certo modo, um mecanismo para ajudar os usuários desta rede social na procura de emprego. Publicita diversas feiras, partilha links para páginas exteriores e empresas que pretendam recrutar jovens que detenham capacidades para exercerem os cargos pretendidos. Divulga também vários projetos inovadores de forma a fomentar o empreendedorismo dos jovens. Porém, a página onde se encontram mais informações acerca de possíveis empregos e outras atividades do GAIVA, é <https://www.facebook.com/Gaiva.UTAD/>.

Emprego & Empreendedorismo

Ao longo do ano de 2016 foram dar a conhecer ao público através da rubrica “Emprego & Empreendedorismo” da UTAD TV novos projetos de jovens empreendedores, a maior parte deles ligados à incubadora da UTAD. No total existem 18 entrevistas da rúbrica “Emprego & Empreendedorismo”, onde são dados a conhecer empresas recém-criadas nas mais diversas áreas.

1. <https://www.youtube.com/watch?v=f5qQ1AvdxMg> (14-02-2016)
2. <https://www.youtube.com/watch?v=Bk4ZdpY4S4c> (24-02-2016)
3. <https://www.youtube.com/watch?v=al7pI6Ibmwg> (01-03-2016)
4. <https://www.youtube.com/watch?v=1v5IEp-NCrE> (09-03-2016)
5. https://www.youtube.com/watch?v=PYe40jD_4W8 (15-03-2016)
6. <https://www.youtube.com/watch?v=vn3ZnxFS3dE> (07-04-2016)
7. <https://www.youtube.com/watch?v=hcXu6LMVZMs> (13-04-2016)
8. <https://www.youtube.com/watch?v=lyXE1bcQkUc> (21-04-2016)
9. <https://www.youtube.com/watch?v=QU1-A-ewjCg> (28-04-2016)
10. <https://www.youtube.com/watch?v=CgAUF-FjWo0> (05-05-2016)
11. <https://www.youtube.com/watch?v=bC7OBpLnfiY> (13-05-2016)
12. <https://www.youtube.com/watch?v=Bj0rJ8W-fcg> (19-10-2016)
13. <https://www.youtube.com/watch?v=mpVgWW7thsw> (26-10-2016)

14. <https://www.youtube.com/watch?v=bqY7oblVDdI> (02-11-2016)
15. <https://www.youtube.com/watch?v=EV2sxLDuxig> (09-11-2016)
16. <https://www.youtube.com/watch?v=-7GnEbVDv0g> (16-11-2016)
17. https://www.youtube.com/watch?v=sB_2drFRTmU (26-11-2016)
18. <https://www.youtube.com/watch?v=ndJ3NQftzgo> (30-11-2016)

Estágios curriculares

Na UTAD um número considerável de cursos integra no seu plano de estudos um estágio curricular.

Listamos alguns exemplos:

1º ciclo

Línguas e relações empresariais

Serviço social

Ciências da comunicação

Turismo

Teatro e artes performativas

2º ciclo

Línguas estrangeiras aplicadas

Ciências da comunicação

Ciências económicas e empresariais

Neste Gabinete está integrado o núcleo que apoia os alunos a fazer o seu estágio curricular. A página online deste serviço, liderado pela Eng.^a Maria da Conceição Rodrigues, é <https://www.utad.pt/gaiva/inicio/estagios-curriculares/>. Fazendo o seu estágio curricular, muitos alunos ganham competências que lhes podem servir num futuro como empreendedor.

Dia aberto nas empresas

Em 30 de outubro de 2015 o GAIVA organizou o DIA ABERTO NAS EMPRESAS. Trata-se de uma iniciativa que visou permitir aos estudantes do Ensino Superior conhecer como funciona uma empresa, como se organiza, que competências valoriza e que perfis profissionais procura.

Assim, neste dia, as empresas abriram as suas portas aos estudantes, aproximando-os da realidade do mundo do trabalho e da vida empresarial.

Os estudantes, em geral, desconhecem como funciona uma empresa ou instituição pública ou privada sem fins lucrativos as suas potenciais entidades empregadoras. Esse desconhecimento provoca um desajustamento entre as expectativas dos jovens na entrada no mercado de trabalho e as necessidades dos empregadores. É ainda uma forma dos estudantes ao longo do seu percurso formativo, se prepararem melhor para integrarem este contexto.

Assim, as empresas ou instituições públicas ou privadas sem fins lucrativos que queiram dar a conhecer a sua organização a estudantes, contribuem no domínio da responsabilidade social corporativa para a promoção da empregabilidade jovem.

Feira de empregabilidade

Desde 2013, a UTAD proporciona anualmente no próprio campus aos estudantes uma feira de empregabilidade onde várias empresas nacionais estão presentes. Para além de ter a oportunidade de encontrar um local de estágio profissional, os alunos podem também obter conselhos sobre futuras carreiras profissionais por parte dos empresários.

Tardes do Empreendedor

Na UTAD, do ano de 2011 a 2014, organizou-se um conjunto de palestras de modo a promover o empreendedorismo: as “Tardes do Empreendedor”. Foram uma iniciativa conjunta do Centro de Inovação de Trás-os-Montes e Alto Douro (CITMAD) e do Gabinete de Inserção na Vida Activa da UTAD (GAIVA), promovida no âmbito da rede nest@utad, da qual também fazem parte o Departamento de Economia e Gestão da UTAD (DESG) o Gabinete de Apoio à Propriedade Industrial (GAPI-OTI), o Clube de Empreendedores da UTAD e a UTAD Solution Consulting (USC). Aí foram debatidos temas diversificados, desde a criação de empresas, apoios, financiamentos até a oportunidades de negócio. As “Tardes do Empreendedor” realizavam-se numa série de quartas feiras e cada semana havia outro tema com convidados novos sendo estas palestras/debates abertas à toda a comunidade, não apenas aos estudantes.

Programa Soft skills

Desde 2015, o GAIVA optou por uma outra abordagem. Oferece uma formação “voluntária” que se dirige sobretudo para os alunos finalistas, o programa *Soft skills*.

Ganha competências para o mercado de trabalho inscreve-te no :
Plano de soft-skills da utad

30 de setembro 2015 a 25 de maio de 2016

5sects <http://gform.utad.pt>

«A grande competitividade no mercado de trabalho faz com que os empregadores, no momento da contratação de novos colaboradores, olhem cada vez mais para as competências pessoais (soft-skills) dos candidatos, sendo estas características cada vez mais valorizadas pelas entidades empregadoras, em complemento do conhecimento e competências técnicas (hard-skills).

As soft-skills são normalmente definidas como atributos e competências pessoais que permitem ao indivíduo melhorar as suas interações com os outros e com o mundo em seu redor, como sejam a Comunicação Verbal, Assertividade, Poder de Persuasão, Falar em Público, Iniciativa, Capacidades de Liderança, Capacidade de Ensinar, Atitude Positiva, Saber trabalhar em Equipa, Criatividade, Comunicar e experiências diversas, entre outras.

Por contraponto, as hard-skills são as competências mais técnicas e específicas para realizar um determinado trabalho (como sejam o conhecimento técnico e especializado).

A Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, instituição de formação superior de alto nível, procura sempre disponibilizar aos seus alunos os conhecimentos científicos e tecnológicos mais atuais, relevantes e inovadores para a sua formação académica, aliando-as às melhores práticas pedagógicas.

Assim, é preocupação da UTAD a implementação de programas de capacitação dos seus alunos disponibilizando-lhes ferramentas que melhor os ajudem a competir no exigente mercado de trabalho, pelo que assume uma grande importância a existência formalizada de iniciativas de capacitação dos seus alunos na área das soft-skills.

Tendo iniciado no ano letivo 2014/2015 a 1ª edição deste plano, que contou ao longo das edições anteriores com uma elevada receptividade e aceitação pelos alunos da UTAD bem como por outros elementos da academia (mais de 300 inscritos no plano e outros tantos que participaram de forma avulsa nas várias ações), será neste ano letivo de 2017/2018 realizada a 4ª edição do Plano das Soft-Skills numa versão diferente das 3 edições anteriores, não no seu conteúdo, mas sim na forma.

Assim, a edição deste ano denominada “Hands-on” pretende abordar os temas relacionadas com as competências pessoais (soft-skills) de uma forma mais participativa, imersiva e profunda dos participantes, em que a maioria das ações/formações têm duração superior a uma tarde.

Assim como nas edições anteriores, a 4ª edição do Plano das Soft-Skills da UTAD “Hands-On” será realizada preferencialmente às quartas-feiras durante o ano letivo 2017/2018.

O Plano de Soft-Skills da UTAD (PSS-UTAD), visa propor aos alunos (e outros elementos da academia) o contato e experiência com o conjunto destas competências, tendo a UTAD elaborado para o efeito um plano anual de ações.

Este Plano é composto por um conjunto de ações/formações e Atividade de Voluntariado, que os alunos inscritos deverão obrigatoriamente frequentar para que lhes seja atribuído o respetivo certificado.

Este plano terá a duração de um ano letivo, sendo dinamizada pelo GAIVA (Gabinete de Inserção na Vida Ativa) e GFORM (Gabinete de Formação) em articulação com as outras unidades da UTAD (Departamentos e Gabinetes), sendo atribuído aos alunos, no final de cada ciclo do Plano, e para aqueles que cumpram com os requisitos, um certificado de frequência e de 3 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System – sistema europeu de créditos), podendo estes solicitar o suplemento ao Diploma de curso destas ECTS.»

A Incubadora de empresas da UTAD

A UTAD tem uma longa experiência em promover e apoiar os estudantes que queiram criar o seu próprio emprego através de ideias originais e inovadoras. É de novo o GAIVA que intervém. Tem à disposição de quem quer criar a sua própria empresa um espaço de incubação, onde fornece todo o apoio na concretização de uma ideia de negócio (maturação da ideia; fontes de financiamento, apoio logístico, integração de redes de empreendedores).

A incubadora de empresas é um dos grandes exemplos do empreendedorismo na UTAD. É uma organização que ajuda empresas ainda com “dentes de leite” a lançarem-se no mercado para que estas não sejam esmagadas logo ao início. Mais especificamente, as incubadoras universitárias acompanham empresas inovadoras, frutos de projetos de pesquisa e desenvolvimento científico e tecnológico por parte dos alunos. Criam um ambiente propício ao desenvolvimento da empresa,

dando assessoria empresarial, contabilística, financeira e jurídica. A incubadora de empresas da UTAD pertence à Rede Nacional das Incubadoras (recentemente certificada pelo IAPMEI), e desenvolve atividades como o apoio ao desenvolvimento da ideia de negócio, apoio aos testes e desenvolvimento de protótipos e provas de conceito, apoio na elaboração do plano de negócios, apoio na identificação de fontes de financiamento, apoio na formalização do negócio. Oferece espaços de incubação e espaços de Coworking.

Para que o sucesso seja alcançado, as incubadoras agrupam algumas empresas no mesmo espaço, tentando promover uma boa ligação entre elas, no entanto, em alguns casos o apoio é dado por meio virtual. O acesso não é livre; para manter o seu alto nível, foram criadas restrições, da qual se destaca a necessidade de se propor um plano de negócios viável.

Rede EMPREENDOURO

Para dinamizar e valorizar o empreendedorismo no Douro, a UTAD tornou-se, entre 2012 e 2014, parceira da rede EMPREENDOURO, que é uma organização que agrega 30 entidades portuguesas, públicas e privadas, locais, regionais e nacionais. Tem como objetivo central reunir esforços e competências potenciadoras de iniciativas empreendedoras na região do Douro, nomeadamente tirando partido dos recursos existentes. Trata-se de uma Rede cofinanciada pelo "O Novo Norte" (Programa Operacional Regional do Norte), através do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional, que privilegia ações de promoção da transferência do conhecimento gerado nas instituições de ensino, bem como a divulgação de casos de sucesso na implementação de novos negócios.

Desta parceria surgiu como forma de motivação o Prémio Douro Empreendedor, que reconhece e apoia projetos inovadores de elevado potencial para a região do Douro. Este prémio esteve ao alcance de qualquer pessoa, bastando preencher um formulário que estava à nossa disposição no site da UTAD.

Projeto Empreendedorismo em Meio Rural na Região do Norte (EMER-N)

O projeto EMER-N (Empreendedorismo em Meio Rural na Região do Norte) iniciou em 2017 e fará um investimento de dois milhões de euros para incentivar o empreendedorismo no meio

rural, “é o único projeto a nível nacional que junta incubadoras de empresas, instituições de ensino superior”. Entre estas encontra-se a UTAD, na figura do GAIVA.

Este projeto permite que qualquer pessoa possa com uma ideia mais ou menos desenvolvida transformá-la num negócio. Nele existem ferramentas ao nível da inovação, modernização e competitividade. O projeto EMER-N «constitui-se como um instrumento/ferramenta de alavancagem dos micro e pequenos negócios, adaptado aos condicionalismos e particularidades do meio rural, com a finalidade de criar uma envolvente positiva, de suporte ao aparecimento e crescimento das empresas e do emprego na região norte do país». (<http://www.emern.pt>)

UTAD Solutions Consulting:

«A Utad Solutions Consulting é a Júnior Empresa da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro. Como Júnior Empresa é uma organização sem fins lucrativos e apenas constituída por alunos universitários. Fundada em 2008, inicialmente estava sediada no de Departamento de Economia, Sociologia e Gestão da UTAD e era apenas constituída por alunos de economia e gestão. Neste momento conta com 30 membros ativos de diversas áreas de formação: economia, gestão, engenharia e comunicação e multimédia, responsáveis pelo planeamento e execução de diversos projetos de empreendedorismo e prestação de serviços de consultoria nas áreas de Economia, Gestão, Marketing, Informática e Multimédia.»

Esta empresa tem como missão marcar a diferença. Os seus membros querem ser ativos, empreendedores e inovadores. Nesse sentido, com a UTAD Solutions Consulting, pretende-se colocar em prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso, proporcionando aos alunos o desenvolvimento de valores pessoais e profissionais, assim como experiências profissionais.

A disponibilidade dos consultores Bruno Gonçalves e Horácio Negrão ajuda a concretizar o principal objetivo deste projeto, fomentar nos estudantes este conceito de empreendedorismo, proporcionando assim uma mais correta perceção de um ambiente económico exterior à faculdade, sendo esta ideia transmitida através da experiência de ambos estes intervenientes.

Esta júnior empresa tem o seu próprio site <http://usc.utad.pt/>, página no Facebook <https://www.facebook.com/Utad.Solutions.Consulting/>, página no LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/utadsolutionsconsulting/> e recentemente também no YouTube <https://www.youtube.com/channel/UC8IU1eH-0--DMYnsQ8ueBwQ>.

Douro Creative Hub

O Douro Creative Hub, promovido pela Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro e apresentado ao público no dia 4 de dezembro de 2017, propõe-se identificar, dinamizar e promover as Indústrias Criativas da região NUT III Douro. É cofinanciado pelo Norte 2020 e pelo FEDER. O Douro Creative Hub concebeu o Prémio Douro Criativo a pensar nos criativos da região e procurando valorizar a importância destes na economia global. Neste sentido, foram desenhados 3 concursos e respetivas categorias. O Prémio Douro Criativo foi desenhado para a valorização do território e promover a região enquanto espaço dinâmico capaz de atrair criativos do resto do país. Estão, até 30 de abril de 2018, abertas as candidaturas ao Prémio Douro Criativo. Todos que têm uma ideia de negócio, projetos feitos e por fazer ou são clientes assíduos da criatividade podem submeter a sua candidatura!



Exemplo de uma empresa na incubadora da UTAD

Damos um exemplo concreto de um projeto inserido na incubadora de empresas da UTAD que recentemente chegou às notícias nacionais porque a sua responsável visou angariar o capital mínimo inicial para o lançamento empresarial, como testemunha o artigo de jornal “Ex-Aluna da UTAD lança projeto inovador para vender produtos culturais e turísticos da Região”:

“Marta Varela, licenciada e mestre em Ciências da Comunicação pela Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD), acaba de lançar uma campanha de crowdfunding para financiar a sua empresa “Milustra D'ouro”, uma marca de merchandising cultural e turístico da região de Trás-os-Montes e Alto Douro, que propõe a venda de produtos com conteúdos ilustrados e únicos referentes à região transmontana e alto-duriense.”

Trata-se de um projeto recente, situado na incubadora de empresas da UTAD, que através de *crowdfunding* tem o objetivo de angariar apoio financeiro para o respetivo projeto, por parte de outros projetos ou empresas com os mesmos interesses.

É referido ainda pela ex-aluna da UTAD a dificuldade de iniciar um projeto com esta dimensão, especificando ainda os elevados custos de produção.»
(<https://noticias.utad.pt/blog/2017/10/20/ex-aluna-da-utad-lanca-projeto-inovador-para-vender-produtos-culturais-e-turisticos-da-regiao/>)

O papel do empreendedor é identificar oportunidades, agarrá-las e angariar recursos para transformá-las em um negócio lucrativo. Marta Varela representa um projeto de empreendedorismo: a ex-aluna da UTAD foi capaz de identificar uma oportunidade e dessa forma está a aventurar-se no mercado de trabalho.

Marta Varela, também se apoia na inovação e tecnologia, pois é através destas ferramentas que procura apoios financeiros para o seu projeto. Inovação e tecnologia são conceitos muito relacionados com Empreendedorismo.

Concursos ganhos por empresas da Incubadora da UTAD

Também nesta categoria apenas um exemplo recente. O projeto FoundVet que constitui uma startup da Incubadora de Empresas da UTAD. Criaram uma aplicação mobile que permite aos proprietários dos animais de companhia solicitarem uma consulta veterinária ao domicílio e às clínicas/hospitais veterinários terem ao seu dispor profissionais veterinários disponíveis na sua área de atuação para prestar cuidados médicos. Este projeto foi distinguido em 2017 na 7ª edição do concurso “Montepio Acredita Portugal” e recebeu um prémio na categoria K.Tech. Esta empresa foi um dos 21 finalistas entre os 150 projetos submetidos. Este tipo de acontecimentos realce o potencial da UTAD como estimulador de uma atitude empreendedora.

A experiência dos empreendedores da incubadora da UTAD

Para exemplificar o que significa ser empreendedor como estudante ou recém-formado, decidimos entrevistar as pessoas atrás de oito start-ups da UTAD. Colaboraram:

4 all software
ArtinVitro
Assiste Care
Douro Walk
Izilab Software
Lateral
Nature Lab
Sal verde

Estas entrevistas foram executadas pelos alunos do 1º ano em economia do ano académico 2016-2017. As transcrições destas entrevistas podem ser consultadas nos anexos.

O perfil e a visão de quem lidera a incubadora da UTAD

Visto a importância da incubadora para garantir o nascimento de start-ups, fruto do acesso ao conhecimento fornecido na UTAD, os seus responsáveis foram entrevistados em janeiro de 2018. Colaboraram:

João Calejo
Catarina Martiniano

Estas entrevistas foram executadas pelos alunos do 1º ano em economia do ano académico 2017-2018. As transcrições destas entrevistas podem ser consultadas nos anexos.

Gabinete de Relações Internacionais e Mobilidade (GRIM)

O GRIM (Gabinete de Relações Internacionais e Mobilidade) é o serviço da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro que apoia alunos, docentes e funcionários a mobilizar-se, ao abrigo de programas nacionais e internacionais. No âmbito deste relatório o programa mais importante que promovem, é o Erasmus+, tanto na vertente de ir estudar, mas também na vertente de ir fazer um estágio no estrangeiro. Em ambas as situações os alunos devem aprender a tomar

iniciativas, a arriscar, desenrascar, adaptar-se a novas situações e línguas, ou seja, todos *soft-skills* que ainda lhes possam ser úteis num futuro como empreendedor.

Erasmus+ (estudar e estágio),

O Erasmus+ é o programa da União Europeia para a educação, formação, juventude e desporto. Dá a mais de 4 milhões de europeus oportunidades de estudo, formação, aquisição de experiência e voluntariado no estrangeiro. Erasmus+ oferece a pessoas de todas as idades a possibilidade de se desenvolverem e partilharem conhecimentos e experiências, no quadro de instituições e organizações de diferentes países, oferece também oportunidades a um vasto leque de organizações, incluindo universidades, estabelecimentos de ensino e formação, grupos de reflexão, organismos de investigação e empresas privadas.

O programa Erasmus+ tem como objetivo contribuir para o emprego e a equidade e a inclusão sociais, bem como para o quadro estratégico da UE em matéria de educação e formação.

«Entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 2014, e consolida sob um único quadro de apoio as áreas já referenciadas, incluindo, também, outros programas internacionais, como o Jean Monnet e o Erasmus Mundus.»

O programa Erasmus+ é destinado a apoiar as atividades de educação, formação, juventude e desporto em todos os setores da aprendizagem ao longo da vida, incluindo o Ensino Superior, Formação Profissional, Educação de Adultos, Ensino Escolar, Atividades para jovens e formação no âmbito do Desporto amador.

Portugal dispõe de duas Agências Nacionais para a execução nacional do Erasmus+, a Agência Nacional Educação e Formação (orientada para a mobilidade académica) e a Agência Nacional Juventude e Desporto.

Como visto anteriormente, a prática de Erasmus não está apenas relacionada com a área do ensino, mas também com estágios profissionais onde os candidatos podem explorar as denominadas *soft-skills*, ou seja, atributos e competências pessoais que permitem ao indivíduo melhorar as suas interações com os outros e com o mundo em seu redor (capacidade de persuasão, capacidade de liderança, criatividade, capacidade de falar em público, saber trabalhar em equipa, coordenação, capacidade de tomar decisões, etc.), mas também as chamadas *hard-skills*, que consistem nas competências que consideramos técnicas e específicas para realizar um determinado

trabalho (capacidade de operar uma máquina, saber uma linguagem de programação, fazer a contabilidade de uma PME, reparar um motor de um tipo de carro, etc.).

Este programa está fortemente ligado ao empreendedorismo, sendo que, hoje em dia, existem organizações de intercâmbio europeu, isto é, Erasmus, que facilitam a criação do próprio emprego para jovens empreendedores. Os novos empreendedores reúnem-se e trocam conhecimentos e ideias de negócio com um empreendedor experiente, com quem ficam e colaboram por um período de 1 a 6 meses. A estadia é parcialmente financiada pela Comissão Europeia.

Um novo empreendedor beneficiará da formação on-the-job numa pequena ou média empresa sediada num país participante no programa. Este facto facilitará o sucesso do arranque do seu negócio ou o fortalecimento do seu novo projeto. Poderá também tirar partido do acesso a novos mercados, da cooperação internacional e do potencial de colaboração com parceiros de negócio no estrangeiro.

Exemplos de iniciativas pontuais em prol do empreendedorismo

Na verdade, são várias as vezes em que o empreendedorismo incide na UTAD com uma iniciativa pontual. Para além dos exemplos já mencionados acima, vamos abordar aqui ainda outros exemplos como workshops, um jogo educativo e concursos.

Workshops

Como primeiro exemplo de atividades realizadas pela UTAD temos os workshops. Regularmente figura no cartaz um tema ligado direta ou indiretamente ao Empreendedorismo.

O workshop sobre “Empreendedorismo e inovação no feminino. Mulheres empreendedoras no sector agroalimentar” decorreu no dia 21 de fevereiro de 2018. Pretendeu-se com este evento promover a inovação no setor agroalimentar e promover a transferência de conhecimento e tecnologia para o setor. Nas workshops seguintes desta série, serão convidadas mulheres empreendedoras de outros setores para partilhar a sua experiência.

Foi realizado também em fevereiro de 2018 um treino de inteligência emocional que procura mostrar em duas sessões de 3 horas como é que as emoções influenciam as nossas decisões

e conseqüentemente tudo na nossa vida, e por isso este workshop procurava ajudar a desenvolver as ferramentas necessárias ao manuseamento das nossas emoções.

Accounting Game

O Accounting Game é desenvolvido por um professor de contabilidade da UTAD, Rui Silva, com o objetivo de facilitar a aprendizagem e interesse dos alunos em matérias relacionadas com a UC contabilidade. Uma vez que todos os empreendedores mais cedo ou mais tarde contactem com as regras da contabilidade, esta jogo pedagógico pode ser interessante para eles.

«O Count Game foi desenvolvido com o objetivo de tornar as aulas de contabilidade mais interessantes e motivadoras assim como para facilitar a aprendizagem dos alunos. A ideia foi desenvolver um jogo cuja temática incidisse sobre a contabilidade em geral e as classes do Sistema de Normalização Contabilística em particular. Como o SNC tem oito classes principais e cada uma delas tem diversas subdivisões a ideia foi que o tabuleiro estivesse dividido em casas com um determinado número cada e que cada casa correspondesse a uma classe principal do SNC. Cada classe do SNC correspondente a cada casa no tabuleiro tem um conjunto de duzentas perguntas para o jogador responder. As perguntas surgem de forma aleatória e abordam as temáticas da contabilidade relacionadas com a respetiva classe. O jogador terá de responder acertadamente para poder prosseguir o jogo. Ao responder, quer o jogador quer os seus adversários tem a oportunidade de aprender diversas matérias relacionadas com as diversas temáticas inerentes às classes principais e respetivas subcontas do SNC. A introdução deste jogo em contexto de ensino da contabilidade no ensino superior pretende, facilitar o processo de procura do aluno pelo conhecimento, despertando o seu interesse por novas experiências de aprendizagem e de descoberta do saber através de novas situações pedagógicas estimuladoras. A aprendizagem proporcionada através de atividades lúdicas passa assim a ter um significado mais intenso, acompanhando o aluno/jogador durante a sua vida académica, visto que o conhecimento adquirido é interiorizado e, quando necessário, expresso de maneira interativa.»

UTAD TV

A divulgação de eventos como os referidos acima apenas é possível com o envolvimento dos meios de comunicação. Dentro da UTAD queríamos destacar a UTAD TV, por ter ajudado na realização de imensas reportagens e documentários sobre o empreendedorismo. Através da sua página continuamos a ter acesso aos mesmos. Divulga eventos que ajudem os alunos a estarem

mais próximos do tema empreendedorismo, mas também divulga projetos e ideias dos mesmos alunos, apoiando estes projetos e os alunos que estão envolvidos. Dá aos alunos que o queiram a oportunidade de experimentar como se podem vender-se a si próprio ou vender as suas ideias. Este apoio é essencial, visto que os alunos estão numa fase inicial e encontram nestas organizações o apoio para continuar a inovar nas diferentes áreas.

A UTAD TV nasceu em abril de 2007 tendo como parceira a Associação Académica da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro e como objetivo divulgar as atividades recreativas, culturais e desportivas da academia. Conta durante cada semestre letivo com uma série de emissões semanais de um telejornal emitido em direto e programas de informação e de entretenimento em diversas áreas tais como: emprego e empreendedorismo, saúde, cultura, reportagem, etc.

Um dos programas que promove a divulgação de vários projetos de empreendedorismo é o “Jornal Universitário” que nos põe a par da atualidade da Universidade e da região. A UTAD TV conta ainda com programas que nos dá a conhecer as diversas áreas ligadas à cultura e entretenimento tais como o programa “A Cave” onde os artistas convidados falam de temas no âmbito das artes e expõem o seu talento.

O programa “Falar Bio” é um programa criado em 2013 por alunos de Biologia da UTAD em parceria com a UTAD TV e professores da área. Este projeto tem como objetivo principal divulgar a investigação e outros trabalhos a decorrer na área das ciências da vida e do ambiente. Estamos perante um exemplo em que a parceria entre professores e alunos resulta numa entajuda para desenvolver projetos de empreendedorismo.

Para além destes, e o programa “Emprego & empreendedorismo” que já mencionámos, a UTAD TV teve no segundo semestre de 2017 ainda um programa dedicado exclusivamente ao empreendedorismo, “Os Visionários”, onde todas as semanas foram dado a conhecer aos espectadores projetos e ideias inovadoras criados pelos empreendedores nacionais.

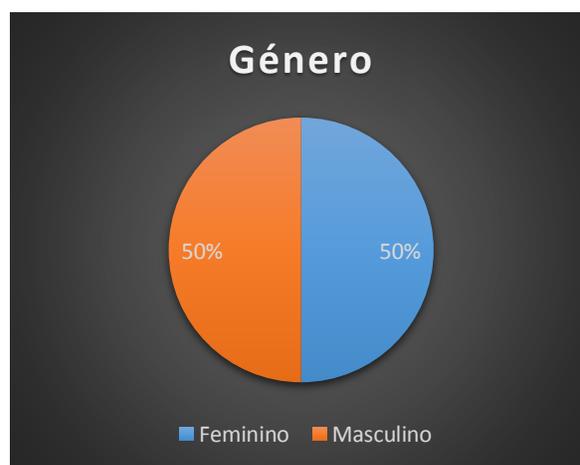
Inquéritos sobre empreendedorismo

Em conjunto com os parceiros internacionais, foi redigido um inquérito que permite analisar em que medida os alunos do ensino superior estão a ser preparados para serem empreendedores. Foi elaborado um formulário Google para recolher as respostas online. Este inquérito aborda questões sobre a relação entre alunos do ensino superior e o empreendedorismo, um tema muito importante na sociedade dos dias de hoje, pois permite o desenvolvimento da mesma.

No caso da UTAD, o inquérito foi divulgado em duas turmas diferentes: o terceiro da licenciatura em turismo e o primeiro ano da licenciatura em economia. Abaixo destacamos alguns dos resultados obtidos.

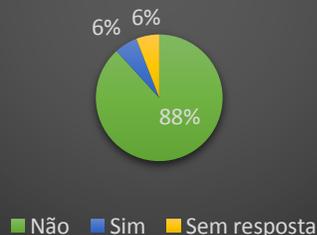
Inquérito sobre empreendedorismo aos alunos da licenciatura em Economia

O inquérito foi preenchido por 34 alunos do 1º ano da licenciatura em Economia em janeiro de 2018. Todos são estudantes a tempo inteiro e há tantas mulheres como homens na turma.



De acordo com as respostas obtidas, a maior parte sabe de um modo geral o que é um empreendedor, respondendo a maioria que esta é uma pessoa inovadora, com capacidades criativas e sem medo de investir e arriscar, entre outros fatores. Relativamente à questão do que é o empreendedorismo acaba por ir de encontro ao que foi definido acima, sendo a criação de algo novo e inovador no âmbito dos negócios empresariais procurando assim expandir o seu negócio.

Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?...



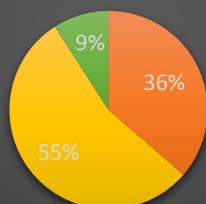
Maior parte dos alunos não teve formação na escola ou universidade representando assim cerca de 88%, apenas 6% teve formação nomeadamente através de disciplinas que abordavam estas questões sendo uma delas através da JAP.

Teve formação sobre empreendedorismo noutras sessões de formação de curta duração? (MOOCs,...



Cerca de 85% não teve nenhuma formação acerca de empreendedorismo, apenas os restantes 15% tiveram em forma de workshops, denotando-se um dos alunos que teve uma formação modelar promovida pelo IEFP em Guimarães.

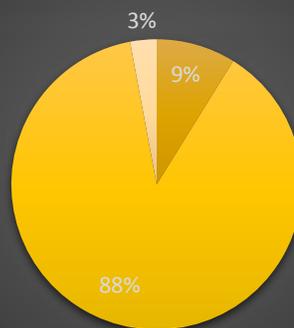
**Hoje, considera-se
uma pessoa
inovadora? Em que
sentido?**



■ Sim ■ Não ■ Sem resposta

A maior parte das pessoas, cerca de 55%, não se consideram pessoas inovadoras, por oposição 36% dos alunos se consideram inovadores, destes 36%, alguns consideram-se inovadores pelo facto de criarem coisas novas, sendo criativos e não se limitando ao “básico”.

**Já criou alguma
empresa ou associação?**



■ Sim ■ Não ■ Sem resposta

Como podemos ver no gráfico, 88% dos alunos de economia nunca criaram uma empresa ou associação e apenas uma pequena parte, 9%, é que criaram algo. A associação que foi referida neste contexto foi a associação de estudantes.



Cerca de 67% dos alunos de Economia irão preferir, quando ingressarem no mercado de trabalho, o setor privado, enquanto cerca de 30% preferirão o setor público. Embora não seja visível no gráfico, um dos inquiridos afirma preferir ambos os setores, enquanto que apenas 1 aluno não tem uma preferência específica. Os alunos com opinião formada gostariam de exercer funções num banco, ser economistas, gerir a sua própria empresa, ser contabilista, ou exercer funções num ministério.



Cerca de 46% dos alunos de Economia afirma que este “espírito empreendedor” foi complementada pelos seus professores nas aulas, incentivando-os a “pensar fora de caixa” sendo feitas referências a projetos como o Parlamento dos Jovens, Euroescolas e a organização de eventos no âmbito escolar. Por outro lado, 39% afirma que não foram incentivados para o empreendedorismo no seu ensino.

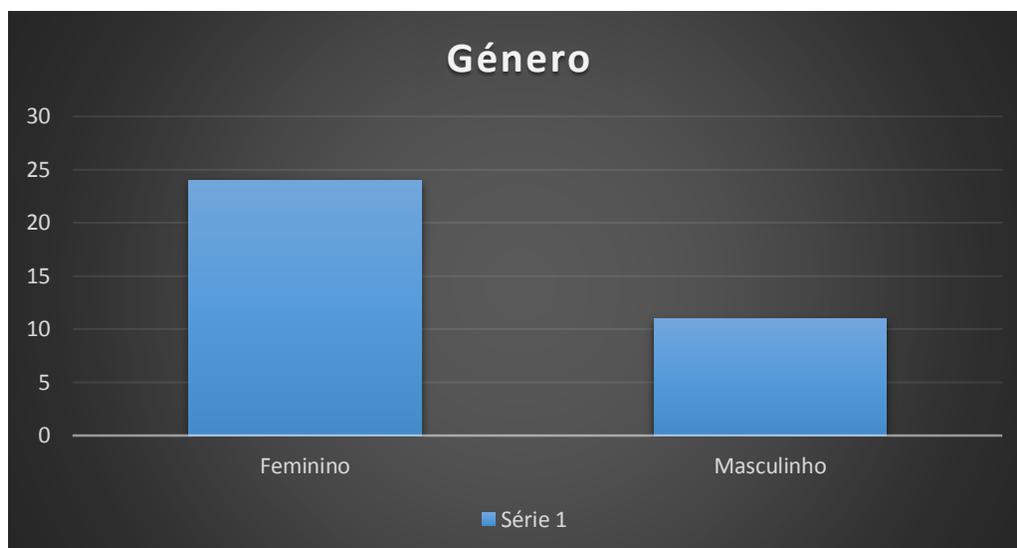
Os alunos propõem para melhorar a competência básica “Sentido de iniciativa e espírito empreendedor” durante a sua formação um aumento do número de palestras realizadas com pessoas visadas nas áreas, a realização de trabalhos de grupo sobre o tema, a incentivação dos alunos a inovar apoiando as suas ideias, a organização de workshops, a possibilidade de estágios, entre outras.

Concluimos assim, que na prática os alunos de economia são muito pouco sensibilizados para o potencial do empreendedorismo.

Inquérito sobre empreendedorismo aos alunos da licenciatura em turismo

Também no mês de janeiro de 2018 outra turma, a do 3º ano em turismo da licenciatura em turismo foi interrogada sobre a sua relação, na qualidade de alunos do ensino superior, com o empreendedorismo.

O género dos 35 participantes neste questionário foi maioritariamente o sexo feminino.



Todas as pessoas que responderam ao questionário são estudante a tempo inteiro com exceção de apenas uma pessoa cuja profissão é “consultor hoteleiro”.

Dos 35 questionários preenchidos pelos alunos do curso de Turismo fizemos a seguinte análise de resultados.

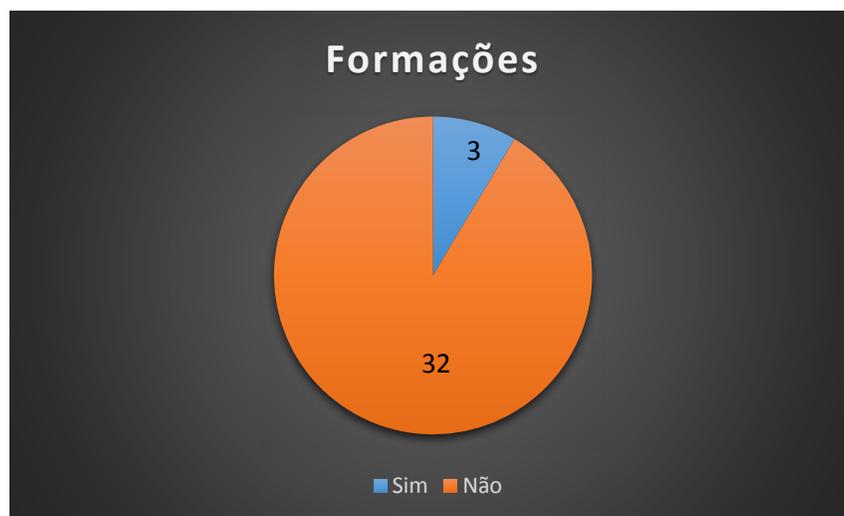
À pergunta “**O que é para si um(a) empreendedor(a)?**” os alunos revelaram respostas semelhantes, revelando que para eles um empreender é alguém com **capacidade de analisar o mercado, gerir um negócio, cultivar interesse, colocar ideias em prática, inovar, aproveitar oportunidades e tomar iniciativa.**

À pergunta “**O que é para si empreendedorismo?**” a maioria dos inquiridos respondeu que este passa pela iniciativa, inovação, mudança, criação de negócios instauração de novos negócios ou renovação de empresas já existentes.

À pergunta “**Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)? Pode descrever os conteúdos que foram abordados?**” a grande maioria respondeu que nunca teve formação na área. Contudo, um dos alunos afirma já ter tido formação em técnicas de marketing e administração.

À pergunta “**Teve formação sobre empreendedorismo noutras sessões de formação de curta duração? (MOOCs, workshops,...)**” a resposta foi maioritariamente negativa, pois,

apenas três pessoas afirmaram ter tido algum tipo de formação em seminários e restauração e

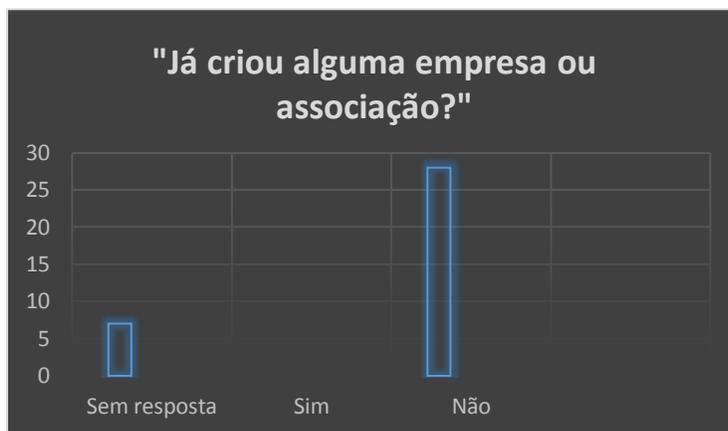


hotelaria.

À pergunta **“Hoje, considera-se uma pessoa empreendedora? Em que sentido?”** a maior parte das pessoas respondeu que ainda não se considera uma pessoa empreendedora, no entanto todas as que responderam de “sim” afirmam realizar frequentemente atividades que enriquecem o seu empreendedorismo e afirmam também já ter planos inovadores para o seu futuro profissional.

À pergunta **“Hoje, considera-se uma pessoa inovadora? Em que sentido?”** a maioria dos inquiridos respondeu que sim, principalmente a nível pessoal. Outros disseram ainda que se consideram empreendedores por terem diferentes ideias e por aplicá-las na sua vida. Outros, porém, não se consideram ainda inovadores, apesar de desejarem sê-lo no futuro. Há também aqueles que não têm certeza quanto à pergunta referida.

À pergunta **“Já criou alguma empresa ou associação?”** a percentagem de abstenção de resposta é pouca tendo sido a resposta “não” de todos os restantes.



À pergunta **“O que prefere ou preferirá: trabalhar no setor público ou privado?”** as opiniões dividem-se bastante. Dos 35 inquiridos, 13 preferem trabalhar no setor Privado (37,1%), 15 no Setor Público (42,8%). Já os 7 restantes dizem não ter preferência (20%).



Na pergunta **“Qual é o seu trabalho ou a sua situação laboral ideal?”** os alunos revelaram, no geral, interesse em atuarem na sua área de estudo, o Turismo.

À pergunta **“Acha que, durante a sua formação, a competência básica "Sentido de iniciativa e espírito empreendedor" foi contemplada pelos professores nas suas aulas, nas leituras aconselhadas, e noutras experiências? Ou de que outras formas?”** a maioria dos

participantes respondeu que sim não apenas pelos professores, mas também através das palestras por estes recomendadas.

À pergunta **“O que ia propor para melhorar a competência básica "Sentido de iniciativa e espírito empreendedor" durante a sua formação ou no ensino superior em geral?”** os alunos responderam de diferentes formas. Muitos deles consideram que devem existir mais formações, *workshops*, seminários, palestras e até mesmo cadeiras, sendo estas mais práticas, sobre a área. Outros acham que devem ser feitas visitas a empresas caracterizadas pela inovação, para os alunos terem uma perspectiva mais real do empreendedorismo. Também ideias como a existência de mais projetos destinados aos alunos, e uma maior abertura dos docentes às criações e ideias dos alunos - sem que estes sejam prejudicados - foram referidas. Há aqueles alunos, porém, que consideram que não são necessárias alterações, e que o tema empreendedorismo tem vindo a ser bem retratado no seu percurso académico.

Conclusões

Na vida académica, o empreendedorismo toma um papel cada vez mais importante, sendo que para, por exemplo, futuros economistas ou especialistas em turismo que brevemente entrarão no mercado de trabalho, esta temática é fundamental, pois é através da mesma que a economia nacional se desenvolve.

No âmbito do projeto CULTOUR+ foi nos proposto pôr no mapa a relação entre o empreendedorismo e a UTAD, como um exemplo de um instituto de formação superior.

Constatamos que a UTAD é um meio através do qual temos acesso ao incentivo da prática do empreendedorismo de forma direta – através de cursos e unidades curriculares focados na temática – e sobretudo de forma indireta – através de uma panóplia de iniciativas como por exemplo as jornadas organizadas pelos diversos cursos, palestras, concursos e o GAIVA.

A divulgação de eventos como os referidos ao longo do relatório é apenas possível com o envolvimento da própria UTAD (seu site, UTAD TV, a radio universitária), a imprensa local e nacional e os média sociais. Foram estas fontes que consultámos para reunir os dados básicos deste relatório. Completamo-los com entrevistas e inquéritos.

Através deste trabalho de investigação ficamos a conhecer não apenas eventos que ajudem os alunos a estarem mais próximos do tema empreendedorismo, mas também projetos e ideias dos

mesmos alunos, apoiando estes projetos e os alunos que estão envolvidos. O apoio que a UTAD dá a jovens empreendedores é essencial visto que os alunos estão numa fase inicial e encontram em unidades como o GAIVA o apoio para continuar a inovar nas diferentes áreas.

Realmente, olhando para todos estes eventos vemos patente neles muitas das características de empreendedorismo como originalidade, inovação, autossuperação, força de vontade, criatividade, coragem para correr riscos, perseverança e liderança.

Podemos ver que todos os eventos, como workshops e o *accounting game*, referidos anteriormente se enquadram de uma forma ou de outra nas definições citadas no início deste relatório. Todos os eventos surgiram com base numa ideia inexplorada e que foi materializada em algo real que irá não só transmitir ensinamentos e conhecimentos a outras pessoas, como também a própria ideia de empreendedorismo incentivando os alunos a criar algo novo.

Nos dias de hoje, a UTAD promove e apoia os estudantes que queiram criar o seu próprio emprego através de ideias originais e inovadoras. Este apoio acontece com o recurso ao GAIVA, que tem à disposição de quem quer criar a sua própria empresa, um espaço de incubação, onde fornece todo o apoio na concretização de uma ideia de negócio (maturação da ideia; fontes de financiamento, apoio logístico, integração de redes de empreendedores).

Em suma, a incubadora de empresas revela-se assim um instrumento fundamental para desenvolvimento do espírito empreendedor das várias entidades presentes na universidade.

Tivemos autorização de entrevistar oito das equipas a trabalhar na incubadora da UTAD.

Algo das realidades lá encontradas ficou confirmado já em 2008 pelo artigo “Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas” onde ficou provado que grande parte das novas empresas é criada por jovens empreendedores com menos de 35 anos. Neste artigo são comparados os processos de criação de empresas por parte de jovens empreendedores em Québec, Canadá com idades compreendidas entre os 18 e os 34 anos em cerca de 89 empresas com as cerca de 99 empresas criadas por empreendedores com 35 anos ou mais.

Os resultados mostram que na maioria dos casos os jovens empreendedores criam as suas empresas em equipa; iniciam com um capital inferior aos empreendedores de 35 anos ou mais; o processo de criação dura, em média, dois ou mais anos e desempenham funções em todas as áreas de administração.

As entrevistas confirmam também algumas de características de empreendedoras femininas, discutidas já por Jonathan & Silva (2007). Enfrentam 3 tipos de problemas: problemas no local de trabalho, problemas em conciliar a vida familiar e a vida profissional e ainda problemas em separar o trabalho e a sua própria pessoa. Devido a estas dificuldades elas afirmam que recorrem a técnicas como a auto-organização do tempo e o estabelecimento de parcerias para ultrapassarem estas mesmas dificuldades. Por introduzirem transformações tanto no contexto familiar e pessoal como no profissional são consideradas como sendo inovadoras.

O Empreendedorismo está bem presente no espaço académico que a UTAD representa, mas de uma forma bastante dispersa e não sistematizada. O desafio lançado pelo projeto CULTOUR+ permitiu remediar esta lacuna.

Em jeito de conclusão, e com base num cruzamento de informações encontradas num leque diversificado de documentos consultados podemos afirmar que existe a UTAD estimula o espírito empreendedor nos seus alunos, mas que pode sistematizar este esforço ainda mais.

Bibliografia

- Barros, A.; Pereira C. (2008): “*Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica*”, consult. 3 março 2018, disponível em:
- Borges, C., JACQUES FILION, L. O. U. I. S., & Simard, G. (2008). Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 9(8).
- CARACTERÍSTICAS DO ESPÍRITO EMPREENDEDOR
<http://www.ibccoaching.com.br/portal/empreendedorismo/caracteristicas-espirito-empendedor/>
- Distribuição de Serviço Docente 2017-2018 do DESG.
- Empreendedorismo, <https://pt.wikipedia.org/wiki/Empreendedorismo> .
- <file:///E:/Empreendedorismo/empreendedorismo%202000..pdf>
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de administração*, 34(2), 5-28.
- [http:// UTAD TV.utad.pt/programas/arquivo/emprego-empreendedorismo/emprego-empendedorismo-14122016/](http://UTAD.TV.utad.pt/programas/arquivo/emprego-empreendedorismo/emprego-empendedorismo-14122016/)
- [http:// UTAD TV.utad.pt/topicos/programas/visionarios/](http://UTAD.TV.utad.pt/topicos/programas/visionarios/)
- <http://mexxer.pt/afinal-o-que-sao-soft-skills/>
- <http://www.accountingame.pt>
- <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/empreendedorismo-uma-nova-visao-enfoque-no-perfil-empendedor/35960/>
- <http://www.e-konomista.pt/>
- <http://www.jornaleconomico.sapo.pt/noticias/empreendedorismo-do-inventar-negocios-criar-empresas-106382>
- http://www.utad.pt/vPT/Area2/agenda/Paginas/2018/eventos_fevereiro/workshop_treino_canino.aspx?datestart=2018-02-20&category=Workshop&lst=1
- http://www.utad.pt/vPT/Area2/agenda/Paginas/2018/eventos_janeiro/masterclasses.aspx?datestart=2018-02-20&lst=1
- <http://www.utad.pt/vPT/Area2/agenda/Paginas/treino%20inteligencia%20emocional.aspx>
- <http://www.utad.pt/vPT/Area2/Escolas/Paginas/Escolas.aspx>
- http://www.utad.pt/vPT/Area2/noticias/Paginas/2017/noticias_setembro/laboratorio_realidade_virtual.aspx
- http://www.utad.pt/vPT/Area2/OutrasUnidades/GAIVA/noticias/Paginas/32noticia_onebiz_26_02_2012.aspx?pagenr=2&lst=1
- <http://www.womenwinwin.com/pt/workshop-mulheres-empendedoras-no-sector-agroalimentar>
- <https://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/07/principais-caracteristicas-de-um-empendedor-de-sucesso.html>
- <https://www.dges.gov.pt/pt/pagina/erasmus>
- <https://www.dinheirovivo.pt/outras/laboratorio-de-realidade-virtual-mais-avancado-da-zona-iberica-chega-a-vila-real/>

<https://www.economias.pt/exemplos-soft-skills/>

<https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/page.php?cid=20>

<https://www.facebook.com/dourocreativehub/>

<https://www.forbes.com/sites/theyec/2017/12/18/seven-essential-concepts-that-define-modern-day-entrepreneurs/#3a524a4c4dd4>

<https://www.jn.pt/local/noticias/vila-real/vila-real/interior/laboratorio-de-realidadevirtualmais-avancado-da-peninsula-iberica-esta-em-vila-real-8767510.html>

<https://www.rcaap.pt/results.jsp>

https://www.suapesquisa.com/o_que_e/empreendedorismo.htm

<https://www.utad.pt/>

<https://www.utad.pt/gaiva/inicio/incubadora-de-empresas/>

<https://www.utad.pt/gaiva/inicio/incubadora-de-empresas/>

<https://www.youtube.com/watch?v=Ms5KcaarARk>

<https://www.youtube.com/watch?v=Nv01Oxw5xvM>

<https://www.youtube.com/watch?v=XgykZ0WW8PQ>

Jonathan, Eva G., & Silva, Taissa M. R. da. (2007). Empreendedorismo feminino: tecendo a trama de demandas conflitantes. *Psicologia & Sociedade*, 19(1), 77-84. <https://dx.doi.org/10.1590/S0102-71822007000100011>

Milhões para estimular o empreendedorismo em meio rural-
http://www.utad.pt/vPT/Area2/noticias/Paginas/2017/noticias_julho/empreendedorismo_meio_rural.aspx

Objetivos do NEEI (Núcleo de Estudantes de Engenharia Informática da UTAD) <http://neei.utad.pt/>

Objetivos do NENOL (Núcleo de Estudantes de Enologia da UTAD)- <http://nenol.utad.pt/>

Pessoa Eliana (2005) “TIPOS DE EMPREENDEDORISMO: SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS*” consult. 3 março 2018, disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/tipos-de-empreendedorismo-semelhanças-e-diferenças/10993/>

Plataforma vai facultar serviços médico-veterinários ao domicílio-
http://www.utad.pt/vPT/Area2/noticias/Paginas/2017/noticias_junho/plataforma_servicos_medico_veterinarios.aspx?keywords=empreendedorismo&lst=1

Teixeira, E. R. (2007). *Dificuldades de inserção no mercado de trabalho e o espírito empreendedor dos engenheiros civís recém-licenciados pela UTAD* (Master's thesis).

Vale, G.; Wilkinson, J. (2006): “EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E REDES: UMA NOVA ABORDAGEM”, consult. 24 fevereiro 2018, disponível em: <http://www.redalyc.org/html/2051/205114657008/>

Executive Summary Report

En esta última sección del informe presentamos las conclusiones más relevantes del análisis comparativo en las encuestas en ambas entidades de educación superior, y unas conclusiones generales y recomendaciones para las autoridades responsables del diseño del currículo y la calidad en la docencia universitaria.

Conclusiones de una encuesta comparativa internacional

Podemos ver en los anexos algunos de los registros completos de la encuesta realizada a estudiantes de grado y de posgrado de la Universidad de Extremadura y la Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro. Las primeras preguntas se referían al concepto que los estudiantes tenían en mente sobre emprendedor/a y emprendimiento. Las respuestas reflejaban tanto un sentido amplio relacionado a la persona que tiene iniciativa en general, es innovadora o desarrolla ideas o proyectos, y un sentido más estrecho relativo a la persona que asume riesgos y esfuerzos para crear su propio negocio.

Es importante incluir en el diseño curricular ambas dimensiones, una dimensión amplia del espíritu emprendedor, enfocada hacia:

- la ciudadanía activa,
- el emprendimiento social,
- el sentido de responsabilidad sobre lo público, sobre la comunidad y lo comunitario
- el sentido de iniciativa

sobre todo en los grados en los que se forman los futuros profesores del sistema educativo que serán los que reproduzcan estas competencias y valores esenciales para reforzar la cultura emprendedora desde la base.

En cuanto a si los/as estudiantes habían tenido formación previa en emprendimiento, aunque es patente en ambos casos la falta de educación para el emprendimiento, el porcentaje de los/as que han cursado es bastante más alto en la Universidad de Extremadura (23,8%) que en la UTAD (6%). Si bien, al final del grado, la situación sería la contraria, toda vez que la educación

para el emprendimiento está en el curso final del plan de estudios de nueve grados de su oferta educativa, incluyendo turismo, mientras que en la UEx no se especifica ninguna asignatura obligatoria sobre emprendimiento en ninguno de sus grados o posgrados.

El porcentaje, no obstante, de los estudiantes de la UTAD que habían tenido formación sobre emprendimiento a través de otras vías (Moocs, talleres,...), aunque aún pequeño, era mucho mayor en la UTAD (15%) que en la UEx (4,9%).

Los estudiantes de la UEx se consideran más innovadores que los de la UTAD (un 59,5% frente a un 36%). En ambos casos el porcentaje de personas que no se consideran innovadoras supera el 40% llegando al 55% en la UTAD.

Dado el tejido asociativo descrito en torno a la UTAD, no es de extrañar que el porcentaje de estudiantes que han creado una empresa o una asociación –aún, siendo bajo, 9%- sea mucho mayor que en la UEx (1,4%). Aquí notamos una diferencia sociocultural importante que también se refleja en el nivel de asociativismo general de ambas sociedades.

También hay diferencias muy importantes en las preferencias por trabajar en el sector público o en el privado. Estas se deben tanto a factores culturales como al perfil profesional de los estudios de los encuestados (Turismo en la UTAD, Formación del profesorado en la UEx). Así, tenemos un 67% de preferencia por el privado en la UTAD frente a un 12,6% en la UEx.

También el tipo de estudios es un sesgo significativo en la percepción sobre la implementación de la competencia básica "Espíritu emprendedor y sentido de la iniciativa". El análisis comparativo muestra que un 46% de los estudiantes de la UTAD afirman que sí se ha contemplado en sus estudios frente a un 11,2% de los estudiantes de la UEx.

Emprendimiento y cultura

El emprendimiento tiene que ver con características personales y rasgos de personalidad. Las vidas de los emprendedores exitosos suelen contarse como si estas personas tuvieran una dotación genética especial para emprender y alcanzar el éxito. Películas como *Wall Street* (Oliver Stone, USA, 1987), *El lobo de Wallstreet* (Scorsese, USA, 2013) nos muestran personajes de fuerte

personalidad y pocos escrúpulos detrás de los emprendedores ambiciosos y más allá de los límites legales y morales.

La película española *Casual Day* (Max Lemcke, 2007) muestra una concepción diferente del progreso en la empresa y el éxito en la vida, ironizando con el valor del trabajo duro para lograr el ascenso y con la interpretación de la cultura empresarial estadounidense en el contexto cultural español.

“La literatura sugiere otros factores distintos que la genética para sostener el contra-paradigma “los emprendedores no nacen, se hacen” (Garavan 1994). El emprendimiento es un reto social y debe ser estudiado en el contexto de un sistema social que nos ayude a refinarlo y comparar contextos más o menos emprendedores y medir los efectos de la Educación para el Emprendimiento en ellos ((Mattila J, Rytkölä T & Ruskovaart E, 2009).

Como mostrábamos en la primera sección del informe, los países pioneros en EE son los países del norte de Europa, por lo que no es difícil imaginar conexiones weberianas entre religión, cultura, capitalismo y espíritu emprendedor.

En este sentido, podemos sacar algunas conclusiones de nuestro estudio que coinciden con el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para Extremadura (2016). Como señala Barriga Bravo:

Entre las (condiciones ambientales) negativas los redactores del informe GEM constatan la falta de calidad de la educación emprendedora en primaria, secundaria y post secundaria.(...) La situación del entorno emprendedor viene sugiriendo acometer cambios estructurales a fondo en la educación, formación y capacidad emprendedora de la población, en la cultura de la sociedad, en la mejora de las infraestructuras físicas, en los aspectos burocráticos o en la regulación del mercado... (Hernández Mogollón et al., 2017:9)

Entre estos cambios estructurales es urgente abordar un tratamiento mucho más intenso de la educación para el emprendimiento en el curriculum de los grados y posgrados de la Universidad de Extremadura y siguiendo las tendencias probadas con éxito de “learning by projects” y “learning by doing”, abordar antes esta competencia en los programas de la UTAD (y de cualquier institución de educación superior) y de una manera más amplia, no sólo centrándola en la creación de empresas.

Las facultades de educación y de formación del profesorado deben además adoptar la competencia del espíritu emprendedor con esa visión amplia, para formar ciudadanos conscientes y activos desde la educación infantil y responder mucho mejor a un reto del sistema educativo en el que fracasa una y otra vez, despertar y fomentar vocaciones.

En esta línea, es muy importante la convergencia con nuestro informe del estudio *Directivos de escuelas inteligentes ¿Qué perfil y habilidades exige el futuro?* (SM) de las profesoras Lourdes Bazarra y Olga Casanova, que afirman que “uno de los principales frenos para la transformación de las escuelas son las facultades de Magisterio. “Están desfasadas y los recién graduados son los más reacios al cambio”” (Torres Menárguez, 2018). Bazarra y Casanova señalan que es fundamental que los directivos de los centros tomen las riendas para preparar a los docentes en nuevas tendencias educativas y que en la universidad se imparta una formación más práctica. La tendencia próxima, señalan, será la especialización de la escuela y la diferenciación cada vez mayor para atender a la demanda de valor añadido de las familias.

En este sentido, la educación para el emprendimiento, es ya un factor de valor añadido en las escuelas públicas, concertadas o privadas más vanguardistas del sistema educativo español.

Sintetizamos, finalmente las conclusiones y recomendaciones de este informe en las siguientes líneas:

- La competencia para el espíritu emprendedor y la cultura emprendedora en educación superior debe ser reforzada de forma integral –no solo periférica- en el currículo de todos los grados y posgrados, haciéndose una verdadera competencia transversal.
- Esto debe hacerse desde distintas estrategias:
 - o Por la inclusión de nuevas asignaturas enfocadas a la educación en emprendimiento, preferiblemente desde el primer curso
 - o Por la inclusión transversal de unidades en distintas asignaturas
 - o A través de tutores especializados en emprendimiento
 - o Fomentando más foros, espacios y encuentros en las facultades.
- Debe entenderse la educación para el emprendimiento en un sentido amplio, enfocado a lo privado y a lo público, con una fuerte dimensión social y ambiental.

- Es especialmente importante reforzar esta dimensión en el ámbito de las ciencias sociales y las humanidades, especialmente en los ámbitos de la educación y la formación del profesorado, que van a impactar en el profesorado del sistema educativo desde la base y fomentar una cultura emprendedora y una ciudadanía activa, consciente y creativa.
-

Referencias bibliográficas

Alonso Díaz, L (2015) “La educación social como promotora de emprendimiento social en la Universidad de Extremadura” en: Núñez Cubero, L (Coord.) *Cultura emprendedora y educación* /, págs. 263-27

European Commission 2013, *Entrepreneurship Education – A Guide for Educators*. Electronic Edition. Entrepreneurship and Social Economy Unit. Directorate-General for Enterprise and Industry, Brussels.

European Commission/EACEA/Eurydice, 2012. *Entrepreneurship Education at School in Europe National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*. Education, Audiovisual and Culture Executive Agency .P9 Eurydice and Policy Support, Brussels.

European Commission/EACEA/Eurydice, 2012. *Developing Key Competences at School in Europe: Challenges and Opportunities for Policy*. Eurydice Report. Publications Office of the European Union, Luxembourg.

European Commission 2004, Final report of the Expert Group “Education for Entrepreneurship” *Making progress in promoting entrepreneurial attitudes and skills through Primary and Secondary education*. Enterprise Directorate General. Brussels.

Garavan T, 1994 “Entrepreneurship Education and Training Programmes: A Review and Evaluation - Part 1” *Journal of European Industrial Training*, Vol. 18 No. 8, 1994, pp. 3-12,

Hernández Mogollón et al. 2014 *Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Report on Entrepreneurship in the EuroAce Region*. Gobierno de Extremadura. DG Acción Exterior. cMérida (Badajoz). España.

Hernández Mogollón, R. ; Díaz-Casero, J.C.; Fernández, A.; Almodóvar, M.; Díaz-Aunión, A.; Rodríguez Preciado, R.; Fernández-Torres, Y.; Sánchez-Escobedo, M.C. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo 2016*. Extremadura. Ediciones La Coria.

Hytti, U 2002 “State-of-Art of Enterprise Education in Europe – Results from the Entredu Project.” Small Business Institute, Business Research and Development Centre, Turku School of Economics and Business Administration, Turku.

Jones, P & Jones, A 2014, “Attitudes of Sports Development and Sports Management undergraduate students towards entrepreneurship”, *Education + Training*, Vol. 56 Iss 8/9 pp. 716 – 732

Katz, J (2003) “The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876-1999”, *Journal of Business Venturing*, Volume 18, Issue 2, March 2003, Pages 283-300

Mattila J, Rytkölä T & Ruskovaara E (2009) “Creating a picture of a teacher as an entrepreneurship educator”, Working paper, EFMD Entrepreneurship Conference, Barcelona, February, Spain, 26 – 27, 2009.

Torres Menárguez, A (2018) “Profesoras que dejan la docencia para solucionar los problemas de la escuela”. *El País. Formación*. 14/02/2018

Annex 1. Interviews in UTAD Business Incubator

10.1. Entrevistas aos responsáveis da Incubadora de empresas da UTAD

10.1.1. Entrevista ao Responsável da Incubadora da UTAD, João Calejo

1. Em primeiro lugar, qual é o seu nome?

“João Calejo.”

2. Qual é a sua função atual dentro da UTAD?

“Eu sou técnico superior da UTAD e sou responsável pela Incubadora de Empresas da UTAD.”

3. Qual é a sua definição de empreendedorismo?

“Falar de empreendedorismo é falar em pessoas, portanto empreendedor é aquele que sonha algo, aliás tudo tem de começar pelo sonho, mas não se fica só por aí, portanto entre os sonhadores e os empreendedores, a diferença é que os empreendedores executam as suas ideias, e aqui o executar pode ser bem ou mal, eu sou apologista que se deve começar por errar e o erro deve ser feito no início e não no fim do processo, e portanto, voltando à pergunta inicial, empreendedorismo é aqueles que sonham e que executam.”

4. No seu dia-a-dia, lida com vários empreendedores?

“Sim, há muitos anos.”

5. Teve formação sobre empreendedorismo no seu percurso académico?

“Sim, tive a oportunidade de aprender muito acerca este tema e trabalhar nesta área. Aliado a esta formação teórica, tenho a formação prática de consultoria empresarial e digamos que a minha experiência vem muito daí, de trabalhar com grandes empresas... Tudo isso me dá uma certa bagagem de conhecimento e informação que agora estou aqui a por em prática ao serviço dos empreendedores que me procuram.”

6. Há quanto tempo está a trabalhar/ensinar para promover o empreendedorismo?

“Desde 2011, se não me engano.”

7. Pode dar uma breve descrição do que faz no seu trabalho?

“Ora bem, a Incubadora de Empresas é um serviço que está disponível, não só à academia (UTAD) mas também a empreendedores da região, fazemos parte de vários protocolos de apoio a empreendedorismo e aquilo que aqui fazemos basicamente divide-se em duas vertentes, uma em consultadoria e a outra vertente de incubação.

A vertente de consultadoria é uma vertente que visa acompanhar o empreendedor desde a fase inicial da ideia até à fase da maturação.

A fase de incubação é uma fase mais física que nós disponibilizamos um espaço aqui na incubadora.”

8. Escreve artigos sobre empreendedorismo?

“Não.”

9. Quais são os seus principais objetivos quando se trata de promover um espírito empreendedor nos alunos/jovens empresários que acompanha?

“Em primeiro lugar alertar aos alunos que há várias opções na vida. Infelizmente ainda não há a cultura de “Filho, vais criar uma empresa”, pensar num negócio não é excluir a opção de arranjar um emprego, há diversos casos de pessoas que encontraram um emprego porque estavam a pensar numa ideia de negócio e o facto de estarem a pensar numa ideia de negócio que foi atrativa foi uma mais-valia. Se vocês vão para a

universidade apenas com a ideia de arranjar um emprego vocês só têm um caminho, se vocês vêm com o espírito de criar ideias de negócio vocês têm vários caminhos e um deles vai estar aberto.

É raro um empreendedor chegar aqui com uma ideia e essa ideia ser aquela que ele vai fazer porque se a primeira ideia for uma ideia vencedora é quase como acertar o euro milhões. Isso não existe. Inicialmente é preciso investir tempo e ideias, o dinheiro vem mais tarde, temos de ser criativos, estudar, analisar, tentar compreender se a ideia funciona ou não funciona. Nos casos em que inicialmente precisamos de dinheiro então esqueçam.

É preciso investir tempo para conseguirmos uma idealizar uma ideia vencedora.

A segunda ideia de negócio vai ser sempre melhor que a primeira ideia de negócio, assim sucessivamente.

Porque as pessoas ao investir tempo adquirem novas competências.

Ser empreendedor não é incompatível com a procura de emprego.

Hoje em dia há diversos apoios.

É importante também ao longo da formação académica potencializar o meu currículo.

Hoje em dia as empresas procuram empreendedores, é necessário que vocês alunos acrescentem valor, as empresas “não querem só mais um”.

É necessário investir no marketing pessoal!”

10. Pensa que a atitude dos seus alunos/jovens empresários que acompanha mudou ao longo do tempo perante o empreendedorismo?

“Sim, claro. Eu comecei a trabalhar nisto há cerca de 20 anos, na altura não se conhecia ao certo o conceito, agora “levanta-se uma pedra” e está lá escrito empreendedorismo. Este conceito começou a chegar aos alunos. Temos também vários programas de empreendedorismo.”

11. O que considera, pessoalmente, as qualidades principais de um empreendedor?

“A primeira é **resiliência, é a característica principal, é a capacidade de superar desafios. Problemas há muitos, temos é que evitar o drama, se nós nos mentalizarmos que vamos enfrentar problemas todos os dias e que os problemas existem para ser resolvidos, e o que não tem solução solucionado está, abre-nos o espírito de resiliência. Ser sonhador é outra característica, se tivermos a capacidade de sonhar temos capacidade de criar coisas novas e diferentes. Ligado ao sonhar está a paixão, é necessário gostar do que fazemos, fazer uma coisa que não gostamos a coisa não vai correr bem, mesmo que dê dinheiro vai acabar por correr mal. No início há um período de muita frustração e por isso a resiliência vai ser muito importante, tal como ser sonhador, e gostar do risco ponderado. Um bom empreendedor tem sempre noção dos riscos.**

Outra coisa é ser feliz.

Outra característica é o conhecimento, mas esta pode ser adquirida.”

12. Trabalha em rede? Dentro da UTAD e fora da UTAD? Com que outras pessoas, instituições, associações, empresas (...) trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo nos alunos/jovens empresários que acompanha?

“A rede hoje em dia é fundamental. Nós trabalhamos com redes internas e externas, utilizamos a rede interna para nos conectarmos com os docentes da academia nas áreas necessitadas de intervenção em projetos.

É importantíssimo a partilha de conhecimento.

A nível externo aplicamos programas através de projetos pela região norte com base nas parcerias que estabelecemos.

Nós sozinhos andamos mais rápido, mas acompanhados vamos mais longe”

13. Como lida com a luta contra moinhos de vento? Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados para conseguir envolver os estudantes?

“Relativamente a isso tenho uma história engraçada para vos contar (...) todas as semanas aqui na UTAD trazíamos oradores para fazerem palestras, como não tínhamos capital para investir eles vinham a custo

zero, a seu próprio custo. Numa vez veio um orador falar sobre empreendedorismo, fizemos a nossa divulgação, mas só apareceram 10 pessoas. Falamos com o senhor a explicar-lhe a situação, dissemos-lhe que fizemos divulgação, mas que, no entanto, só apareceram estas 10 pessoas e ele respondeu:

- Na vida só se safa quem quer, os que se querem salvar estão aqui, os que não se querem salvar não estão aqui.

E esta é um bocadinho a minha filosofia, neste momento faço palestras para 500 pessoas como para 1 pessoa, porque sei que essa pessoa que está presente está interessada e eu prefiro ter uma pessoa a ter 200 a perturbar. O programa *soft skills* era de forma gratuita e desta vez optámos por colocar um custo de 25 euros e neste momento tenho a sala cheia, e isto é uma máxima que eu aprendi, nós podemos estar a fazer uma coisa muito boa para alguém, mas se o entregarmos gratuitamente essa pessoa não o vai valorizar, é fundamental colocar um preço porque as pessoas vão valorizar os esforços que derem e se o esforço for monetário elas vão valorizar o que fizermos.”

14. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados desta promoção na sua vida diária com alunos da UTAD?

“A nível Estatal as coisas têm vindo a melhorar, não estamos em mundos perfeitos, mas comparando o momento em que eu comecei a trabalhar nestes sistemas, comecei a trabalhar em 1990, não tínhamos este tipo de incentivos e apoios. Hoje em dia há vários mecanismos de apoio. Se falta alguma coisa? Faltam sempre alguma coisa, isso é uma característica do empreendedor, nunca pode estar satisfeito. Acho também que se banalizou isto do empreendedorismo e pensasse que o empreendedorismo é também remédio para tudo e não é, o empreendedorismo não é remédio para tudo, o empreendedorismo é remédio para algumas situações, mas não é remédio para tudo. Mas sim, acho que o contexto está a melhorar e muito.”

15. Quais são as principais razões para o insucesso das start-ups da UTAD?

“Eu acho que o insucesso é esta predisposição mental da academia e quando eu falo da academia, falo de alunos e até investigadores, docentes, e por aí fora, não querem apostar o mínimo que seja na idealização de negócio.”

16. Se tivesse os recursos necessários a nível de financiamento e recursos humanos, qual seria a mudança que iria certamente e imediatamente implementar?

“Se eu tivesse recursos, financeiros e humanos, o primeiro passo seria a criação de um novo espaço. A nível financeiro não precisava de muito dinheiro, mas neste momento é uma coisa que falta, estamos a falar de 500 euros, capital para investir, capital de alto risco para começar. A nível de recursos humanos era proporcionar além de mim mais alguém que pudesse dar mais apoio aos empreendedores.”

João Pedro Santos nº 67448

Pedro Veloso nº 66103

10.1.2. *Entrevista ao Responsável da Incubadora da UTAD, Catarina Martiniano*

1. **Qual o seu nome?** Catarina Martiniano
2. **Qual a sua função (atual) dentro da UTAD?** Sou consultora, neste momento dentro do projeto EMER-N que é um programa de apoio ao empreendedorismo em meio rural ao nível do Norte
3. **Qual a definição de empreendedorismo com que trabalha / que prefere? Por quê?** Tirei economia e desde que saí da universidade a parte da consultoria sempre foi uma área de que gostei, depois tive a oportunidade de quando saí da universidade trabalhar numa empresa de consultoria, que na altura em que eu entrei estava muito orientada e debruçada em programas de empreendedorismo. O tempo foi passando, estive lá 7 anos e depois surgiu a oportunidade de vir trabalhar aqui para a UTAD continuando nessa área, consultoria e empreendedorismo acabam por estar muito ligados, acabando até por ser mais aliciante a área do empreendedorismo porque começamos os projetos de raiz, trabalhamos com o empreendedor, enquanto que o consultor basicamente faz o projeto e entrega depois o relatório ao cliente, o que faz com que nessa parte o empreendedorismo seja mais interessante e tive a sorte de trabalhar até agora nessa área.
4. **Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?** Como já disse, relativamente à consultoria, eu fui co-fundadora da Utad Solutions Consulting, foi fundada no ano em que eu entrei (não fui eu que a fundei), fui convidada por um colega do 3º ano e foi desde aí que surgiu este interesse pelo empreendedorismo e consultoria. Então, isso permitiu-me que no 3º ano, nas cadeiras facultativas, acabasse por optar pela disciplina que mais se ligava a essa área. Desde a análise de projetos (que é uma disciplina de gestão e não de economia) aliás, acabei por escolher as cadeiras de gestão porque o meu objetivo era muito nessa parte, análise de projetos e até mesmo a de empreendedorismo que foram as disciplinas que escolhi mais específicas que tive nessa área.
5. **Como entrou em contacto com o empreendedorismo?** Essencialmente desde que comecei a trabalhar, mandaram-me para o terreno, basicamente disseram-me “agora dás formação e ajudas a fazer um plano de negócios para ter dinheiro” e foi assim, a trabalhar. A verdade é que na universidade nós temos conhecimento da parte mais técnica, a nível do empreendedorismo, na disciplina já foi possível fazer um plano de negócios e tentamos ter uma boa nota, fazendo-o o mais real possível. Ou seja, um colega nosso do grupo era arquiteto e fez o desenho, na altura do parque de campismo, nós fomos diretamente falar com a Câmara Municipal para perceber tudo, é como se idealizássemos o projeto, mas andamos no terreno e isso acabou por criar um contacto com esta área, no meu caso com a intenção de criar. Depois, a partir do momento que comecei a trabalhar foi esse o contacto que tive.
6. **Há quanto tempo está ensinando / trabalhando para promover o empreendedorismo?** 8 anos.
7. **Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (aquele que lhe permite uma ligação direta com o empreendedorismo)?** Estou à um ano e meio.
8. **Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária? Quais os seus principais motivos? Que tipo de atividades promove? Pode descrever o conteúdo /o decorrer das suas aulas?** Eu vim para a UTAD no início com o objetivo de integrar um projeto que era uma continuidade de um projeto que eu já tinha feito anteriormente, noutra entidade, e esse trabalho era de apoio direto ao empreendedor, ir para o terreno, apoiar-los na elaboração de um novo negócio, dar-lhes consultoria e agora desde agosto do ano passado, mais ou menos, tenho vindo a trabalhar no projeto EMER-N. Nós não temos um projeto tão direto com o empreendedor, este é um projeto ligado ao empreendedor, mas por patamares e os que estão no terreno são as ADL'S, as associações de desenvolvimento local parceiras do projeto que estão a fazer o apoio direto com o empreendedor. Nós estamos no patamar superior em que fazemos a gestão e controlamos como é que está o apoio, ou seja, temos uma entidade parceira que necessita de um apoio mais técnico ou na área da investigação para o desenvolvimento de um determinado produto então, nós fazemos a ponte entre a entidade e promotor e aqui o nosso knowhow com os professores. Promovemos a realização de uma reunião e depois se for necessária uma visita ao terreno, sendo este o nosso papel neste momento. Além disso, ainda dentro

deste projeto também damos apoio na área da auditoria tecnológica, o objetivo é pegar num projeto e perceber qual é o processo tecnológico, quais são os recursos que a empresa tem, fazendo o levantamento deles e perceber e desenhar um modelo de intervenção para a empresa ao nível tecnológico.

- 9. Escreve (artigos) sobre empreendedorismo? Pode dar exemplos?** Sim, eu há 5 anos inscrevi-me no mestrado em gestão aqui na UTAD, mas acabei por desenvolver a minha tese na área do empreendedorismo, trabalhei sobre o projeto que estava a trabalhar naquela empresa, aproveitei essa base de dados e esse conhecimento para desenvolver a minha tese e daí surgiu um artigo da tese que foi publicado no ano passado para empreender.
- 10. Quais são os seus principais objetivos quando se trata de promover um espírito empreendedor nos alunos/nos jovens empresários que acompanha?** Ainda há cerca de um mês, em janeiro, lançámos um concurso para empreender, a Associação dos Jovens Empresários Portugal /China e então aproveitámos (a UTAD é parceira nesse concurso) e fizemos a divulgação junto dos alunos de mestrado, fomos apresentar o projeto e o concurso a todos os alunos dos diferentes mestrados, para os incentivar a concorrer, a pelo menos passar a ideia para um papel e concorrer, porque nestes concursos muitas vezes concorre-se e depois vem o período de amadurecer a ideia, hoje em dia estes concursos já não é: concorre, ganha e avança para o terreno, mas sim uma componente de formação, de consolidação da ideia e até depois à criação da empresa. Isso muitas vezes vai de 6 a 12 meses e acaba por ser uma forma de nós também incentivarmos os alunos, a fazer divulgações, também divulgamos a incubadora de empresas, incentivando a vir conhecerem o espaço.
- 11. Pensa que a atitude dos seus alunos mudou ao longo do tempo perante o empreendedorismo/nos jovens empresários que acompanha? Estão agora mais ou menos inclinados a iniciar o seu próprio negócio? (Existe algum acompanhamento de e estatísticas sobre os empresários que a UTAD ajuda lançar?)**

Acredito que antes da crise o nosso objetivo era sair da universidade e arranjar trabalho, por exemplo, ainda há pouco tempo estive num seminário em que estavam lá casos de sucesso de empreendedores e uma jovem do instituto politécnico de Viana do Castelo dizia que há 3 anos estava no último ano da universidade e que abordou um professor e lhe disse “precisamos da sua ajuda porque já sabes que ao terminar o curso não vamos ter trabalho, por isso, precisamos de arranjar uma solução” e a partir daí surgiu a produção da Cidra têm 3 anos, estão a crescer, neste momento ainda estão numa fase de encubação mas já estão a vender e acredito que eles vão conseguir singrar. Esta mentalidade não acontecia há uns anos, nós tínhamos aquele pensamento de sair da universidade e arranjar um emprego para a vida e os jovens vão se mentalizando, até porque ao longo do período da licenciatura são confrontados com inúmeros eventos sobre esta área, hoje em dia é um dos temas que estão mais em voga e eu acho que acaba por mudar mentalidades e também criar oportunidades. Há 7 anos não existiam programas que apoiam jovens e dão dinheiro e financiam com uma bolsa só para desenvolver a ideia de negócio.

- 12. O que considera pessoalmente as 10 qualidades principais (ou apenas top 5) de um empreendedor futuro?**

O negócio depende sempre do empreendedor e da maneira como ele vai gerir, a ideia pode ser ótima, mas o sucesso do negócio vai depender do empreendedor. Há inúmeras características, o empreendedor tem de se mentalizar que o facto de ser patrão não significa que vai ter uma vida melhor, ou seja tem de ser persistente, porque aqui em Portugal infelizmente a burocracia é muito complicada e muitas vezes o feedback que eu tenho dos empreendedores é que isso é uma razão para desmotivar na criação do negócio, por isso, têm de ser persistentes, não devem ser adversos ao risco e devem saber aprender com os erros. Por exemplo, ainda ontem estava num seminário um orientador que nos primeiros 3 anos a sua empresa cresceu exponencialmente e depois faliu, mas, entretanto, já criou mais 5 empresas e acabou por ser persistente, não desmotivar. Essas são as principais características, depois há o ser responsável, ter espírito de liderança, o empreendedor no início tem de fazer tudo mas depois tem de se abstrair da parte produtiva para conseguir crescer, porque senão não vai ser capaz de evoluir e, por isso, é preciso

ter também esta agilidade com ele mesmo e com o seu trabalho, acho que essas são as principais características.

13. Trabalha em rede? Descreve-se como conectada? Dentro UTAD e fora UTAD. Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo nos alunos/nos jovens empresários que acompanha?

O nosso trabalho é esse, nós trabalhamos em rede, o objetivo da incubadora é apoiar os jovens empreendedores a desenvolver ideias inovadoras, criativas e a torná-las negócios viáveis e sustentáveis, mas também fazer a ligação universidade/empresas e por isso é que mesmo aqui, no gabinete de projetos, há uma série de candidaturas que fazem co-promoção, ou seja, universidade com entidades empresariais ao nível privado. O nosso objetivo é mesmo trabalhar em rede com outras instituições quer regionais como nacionais e também ao nível empresarial. Nós trabalhamos diariamente em parceria, porque hoje em dia não é possível trabalharmos sozinhos, antigamente o “segredo era a alma do negócio” hoje em dia o segredo é a criação de redes porque só assim é que conseguimos muitas vezes criar, avançar e também expandir, só assim é que é possível. Mesmo entidades que até poderiam trabalhar muito fechadas hoje em dia tudo o que está à volta dos projetos é tudo em rede.

14. Como lida com a luta contra moinhos de vento? (Organizar tanta coisa interessante, e afinal aparecem tão poucos participantes.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados / para conseguir envolver os estudantes realmente?

No primeiro projeto que estive a trabalhar aqui na UTAD, a universidade promovia todas as atividades e todo o apoio ao consultor, mas havia ali uma parceria que era a Câmara Municipal que fazia aquele contacto direto com a população, esse trabalho é muito importante. Há muitos jovens que aparecem porque alguém os motivou a experimentar e depois acabam por criar um negócio e neste momento são empresários de sucesso. Muitas vezes cabe-nos também ir ao encontro deles e dar-lhes um empurrãozinho. Nós vamos lançar agora um prémio Douro Criativo, temos consciência que é muito interessante o concurso para amadurecer a ideia de negócio e temos noção que vamos ter de ir ao encontro deles, só o facto de olhar para o formulário pode ser um entrave a concorrerem, por isso, nós vamos ter com eles e todos esses entraves acabam por ser ultrapassados. Aqui a incubadora está cheia, mas mesmo assim estão sempre a surgir ideias, não sinto que haja esse desinteresse. Em diversos programas muita gente inscreve-se para ver o que é aquilo e ao longo do processo de empreender vamos percebendo se ele quer ou não, dá para perceber. Aliás só o facto de na primeira ação dizermos “na próxima sessão vai ter de me trazer isto feito” só por aí já se percebe se a pessoa quer ou não empreender, se não quiser trabalhar não quer empreender.

15. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária com alunos da UTAD?

Hoje em dia só não desenvolve uma ideia quem não quer, por exemplo, temos aqui uma aluna da UTAD, está a desenvolver uma ideia e recebe uma remuneração por isso, para trabalhar um plano de negócios que há 7 anos pagava-se. Só não avança com uma ideia pelo menos trabalhá-la com apoio, consultoria e até financiamento quem não quer porque há muitos programas, desde o governo e até medidas de financiamento que o governo lançou que são medidas de apoio ou incentivo à criação destes programas como é o Douro Criativo, o EMERN (projeto financiado pela UE e nós estamos a ser pagos pela UE para promover este apoio ao empreendedor totalmente gratuito). Em termos de financiamento direto às empresas há apoios, mas infelizmente esses apoios não estão abertos todos os meses ou todos os anos e são processos burocráticos que às vezes pode levar a que se o empreendedor depender daquele subsidio têm de esperar por esse apoio e podem ter de esperar 1, 2 e 3 anos.

16. Quais são as principais razões para o insucesso dos start-ups da UTAD?

Teoricamente há muitos desde “ao caçar grandes elefantes” (querer ter grandes clientes), quando temos uma produção de, por exemplo, amêndoa torrada queremos alcançar logo o continente pode ser um motivo para o insucesso da empresa, porque grandes empresas (“grandes elefantes”) não pagam margens altas, demoram a pagar e isso para uma pequena empresa que está agora a começar é o fim. Nomeadamente, investimentos muito elevados como há uma série de financiamentos disponíveis o que

tende o empreendedor a pensar? Vão me dar dinheiro então quero pôr muita coisa um investimento que podia ser feito com 50.000€ vai fazê-lo com 100.000€ isso acaba logo para ser um motivo para o insucesso, são logo problemas iniciais, não direciona o produto para o mercado. Também dizer que quem utiliza o produto que a minha empresa está a produzir é toda a gente é logo um erro, há quem não compre. O investimento deve ser feito de modo a pensar com pouco o que é que podemos fazer, o mínimo de recursos para avançar, isso diminui o risco. Depois há uma série de outras coisas a nível dos recursos humanos, por exemplo, o empreendedor sonha logo fazer o investimento, contratar dois ou três funcionários, logo para o início e pode ser um erro uma vez que aumenta a estrutura e numa fase inicial não vai ser capaz de fazer face a essas despesas. Depende de negócio para negócio, mas esses são os essenciais não direcionar o produto para o mercado correto, investimentos elevados face ao que é necessário para poder avançar, todo o empreendedor consegue avançar por etapas, era o que dizia a empreendedora da cidra começaram com 2000L de produção, neste momento vão em 5000L, o objetivo agora é introduzir o quarto produto no mercado.

17. Se tivesse os recursos necessários a nível de financiamento / recursos humanos, que mudança iria certamente e imediatamente implementar?

Havendo financiamento o objetivo é criar mais projetos de apoio dentro desta área do empreendedorismo. O EMER-N vai acabar em agosto, temos outro projeto o Douro Criativo mas havendo financiamento é sempre avançar com outros projetos para poder criar mais emprego.

Joana Alves-66255
Luísa Gonçalves-66114
Maria Bastos-67439

10.2. Entrevistas a docentes que ensinam “empreendedorismo” na UTAD

10.2.1. Entrevista a docentes que ensinam “empreendedorismo” na UTAD, Ana Paula Rodrigues

1. Qual o seu nome e qual a sua função (atual) dentro da UTAD?

R: “Eu sou professora e o meu nome é Ana Paula Rodrigues.”

2. Qual a definição de empreendedorismo que prefere? Porquê?

R: “Ora bem, não gosto muito de definições, mas o que é o empreendedorismo para mim é uma disciplina de síntese, é uma sub-subárea da gestão. Agrega os conhecimentos de várias outras disciplinas no sentido de impulsionar o sentido empreendedor, neste caso dos alunos. Agrega aspetos estratégicos, aspetos de recursos humanos, de marketing, aspetos operacionais e aspetos financeiros. Aqui na UTAD existe essa disciplina, e é dada no sentido de fornecer competências para os alunos desenvolverem um plano de negócios através de uma ideia inovadora, portanto eles têm de pensar numa ideia inovadora e a partir daí, desenvolver o seu plano de negócios. É assim que funciona aqui na UTAD, e suponho que nas outras universidades portuguesas também. Portanto é uma disciplina de síntese, não é uma área nova, historicamente não, em que o que interessa aqui realmente é potenciar o espírito empreendedor das pessoas em termos gerais.”

3. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

R: “Sim, não especificamente, não tinha esse nome de empreendedorismo. Eu tirei aqui (UTAD) o curso de Gestão e depois o Mestrado no Minho em Gestão de Empresas e o Doutoramento aqui (UTAD). Na formação que tive aqui no curso de Gestão, não havia nenhuma disciplina na altura com esse nome, mas era abordada noutras disciplinas, eram abordados alguns conceitos que estão ligados ao empreendedorismo. E mesmo no mestrado, também porque eu só tive parte curricular no mestrado, no doutoramento não tive parte curricular, portanto nessa área não tive. Mas como está muito ligado também à inovação e essa disciplina de Inovação existiu tanto na formação de licenciatura como na formação de mestrado.”

4. Como entrou em contacto com o empreendedorismo?

R: “Só na Universidade, da forma que disse previamente.”

5. Nas suas aulas, utiliza o empreendedorismo como matéria, ou exemplo?

R: “Eu dou empreendedorismo, mas não sou formada na área de empreendedorismo, a minha formação é o Marketing. Dentro do empreendedorismo (enquanto disciplina na UTAD) é uma equipa de docentes, somos três docentes, em que a minha responsabilidade na disciplina de empreendedorismo são os aspetos de Marketing. Ou seja, dou os aspetos de Marketing dentro do empreendedorismo, mas a minha área de formação não é o empreendedorismo.”

6. Há quanto tempo utiliza as aulas para promover o empreendedorismo?

[Não foi posta esta pergunta.]

7. Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (lecionadora da cadeira de empreendedorismo)?

R: “Sobre empreendedorismo, já há algum tempo, não sei precisar, mas para aí à dez anos, oito mais ou menos. Essa disciplina já existe há algum tempo aqui na UTAD, primeiro começou o professor Mário Sérgio e a professora Carla e depois entramos eu e o professor Carlos Fonseca na equipa do professor Mário Sérgio Teixeira.”

8. Pode dar uma breve descrição do que faz durante as aulas da cadeira de empreendedorismo?

R: “Durante as aulas é mesmo isso, que eu estava a dizer há pouco, é uma aula muito prática em que os aspetos teóricos são dados com a sua aplicação. Os alunos têm de criar/desenvolver uma ideia de negócio e a partir dessa ideia, nós ensinamos os alunos a desenvolver um plano para saber se a ideia tem viabilidade ou não e o que eu ensino é a parte do Marketing. Portanto é essa a componente que eu ensino dentro da componente que é o empreendedorismo, eu ensino-lhes a fazer o plano do Marketing porque o empreendedorismo agrega várias subáreas da Gestão.

O professor Mário Sérgio fica com a parte da estratégia e a parte da gestão operacional, eu fico responsável da parte de marketing e da parte dos recursos humanos e o professor Carlos Fonseca fica responsável na parte financeira.”

(Estamos especialmente interessados em inovação, novas metodologias e melhores práticas que reforcem o conhecimento triangular (educação-investigação-inovação).)

9. Escreve (artigos) sobre empreendedorismo? Pode dar exemplos?

R: “Já, sobre a intenção empreendedora dos alunos da UTAD. Foi interessante desenvolver isso porque nós queríamos perceber quais os fatores que influenciavam a intenção empreendedora. Colocamos algumas variáveis na análise e foi engraçado. Através de uma tese de mestrado que eu orientei e já escrevemos sobre isso, sim.”

10. Quais são os seus principais objetivos quando se trata de promover um espírito empreendedor nos alunos?

R: “Estimular a criatividade, primeiro numa fase inicial para que eles desenvolvam ideias realmente inovadoras, que são poucas, até porque eles depois tendem a associar a sua área de formação à ideia que querem desenvolver, naturalmente e ainda bem que assim é. Ou seja, os alunos de Economia viram-se para um certo tipo de negócios, os alunos de Turismo, por exemplo, viram-se mais para ideias ligadas à área de turismo, logicamente é natural que isso aconteça. Portanto estimular a criatividade nessa fase inicial e depois dar-lhes as competências para eles realizarem um plano de negócios para serem aprovados à disciplina e mesmo futuramente para, se de facto, quiserem criar uma empresa saberem como o fazer.”

11. Pensa que a atitude dos seus alunos mudou ao longo do tempo perante o empreendedorismo? Estão agora mais ou menos inclinados a iniciar o seu próprio negócio?

R: “Sim, primeiro nos anos iniciais era tudo muito novo, ou seja, estes conceitos não eram tão conhecidos e agora já são. O empreendedorismo está na “boca do mundo”, entre aspas. Todos vós, todos os alunos já ouviram e sabem o que é que se trata e estão mais recetivos e mais motivados para fazer a disciplina. E, realmente, eu noto que os alunos ficam realmente interessados a fazer a disciplina. Primeiro é muito prática, pelo menos nas minhas partes estão sempre a trabalhar em algo concreto, que é a ideia deles, e eles ficam motivados/entusiasmados para verem se aquilo vai dar resultado ou não, se é viável do ponto de vista Económico-financeiro, se é viável, também, do ponto de vista da aceitação

do mercado se é ou não viável. E é engraçado porque alguns negócios já foram implementados, ou seja, já houve criação de empresas resultante da disciplina, sim.”

12. O que considera pessoalmente as 5 qualidades principais de um empreendedor futuro?

R: “Primeiro ele (empreendedor) tem de ter flexibilidade para se conseguir adaptar ao mercado. Tem que ser criativo e tem que ser resistente porque as contrariedades vão ser muitas, ou seja, ele tem de ser resistente no sentido da persistência. E em primeiro de tudo, de tudo, de tudo, ele tem que ter paixão por aquilo que está a fazer e pelo negócio, porque, de facto, vai ter de enfrentar alguns obstáculos e ele tem de ter essa base. Portanto, paixão, flexibilidade para conhecer o mercado, criatividade, persistência e tem que ser inteligente/sagaz digamos assim para conseguir distinguir as oportunidades e seguir em frente.”

13. Trabalha em rede, ou seja, descreve-se como conectada? Dentro UTAD e fora UTAD. Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo nos alunos?

R: ” Só dou aqui a disciplina, não dou em mais nenhuma instituição de ensino, mas não trabalhamos (professores lecionadores da cadeira de empreendedorismo) só na UTAD, nem pouco mais ou menos. Nós fazemos projetos/programas de extensão e são no sentido de ajudar a comunidade, é a ligação entre a Universidade e a comunidade e fazemos parcerias com outras instituições e damos formação para públicos-alvo específicos acerca do empreendedorismo. Ou seja, a estrutura é a mesma mas não é dentro da universidade, é fora na ligação com parcerias com câmaras municipais, a EDP, e outras, portanto já há muito tempo que nós fazemos isso.”

14. Dentro do âmbito do empreendedorismo já organizou palestras, workshops ou assim?

R: “Sim, também seminários que focam essa temática e é conveniente, e fazemo-lo, trazer cá pessoas que através das experiências que eles têm, ou seja, empreendedores. Para contarem experiências pessoais e profissionais. Experiência pessoal no sentido de mostrarem aos alunos por exemplo a necessidade da paixão por aquilo que estão a fazer para desenvolverem o espírito empreendedor e ao nível profissional para mostrarem o processo todo de criação da empresa, e aquilo que tiveram de enfrentar, as dificuldades e os desafios que tiveram que enfrentar para mostrarem aos alunos. E têm tido muita aderência, sim. “

15. Em geral, acha que o próprio governo Português tem promovido o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente? Sente os resultados deste contexto em mutação na sua vida diária com alunos da UTAD?

R: “Sim, sem dúvida alguma e isso contribuiu também para que a palavra empreendedorismo, a palavra não, que o empreendedorismo se tornasse numa espécie de moda ou tendência atual. Nós ouvimos falar de empreendedorismo em todo lado e isso resulta do incentivo e do apoio que as instituições governamentais têm dado, e não apenas as instituições governamentais, outro tipo de instituições público-privadas têm reforçado essa área de uma maneira exponencial. “

16. Quais são as principais razões para o insucesso dos *start-ups* da UTAD?

Não foi feita esta pergunta.

17. Se tivesse os recursos necessários a nível de financiamento / recursos humanos, que mudança iria certamente e imediatamente implementar?

R: “Não sei, eu tinha o poder de decidir tudo e todos os recursos? (risos) Não faço ideia, além da continuação do trabalho que já está a ser desenvolvido, começar este despertar do empreendedorismo mais cedo. Ou seja, não apenas na Universidade, não apenas para populações, como por exemplo nos programas que nós fazemos para jovens ou adultos que queiram enveredar por essa área, mas por exemplo no secundário. E isso não é feito, e eu considero que seria interessante começar-se a partir daí, de estimular o espírito empreendedor a partir até mesmo do infantário, quem sabe não é? (risos) Fazer brincadeiras e jogos, dinâmicas para que o “bichinho” fique lá, para que as pessoas, neste caso os jovens e as crianças despertem para a criação, para a criatividade e para a inovação e originalidade. Se calhar seria isso, começar mais cedo no sistema de ensino, haver disciplinas específicas, nem que fossem opcionais para que as pessoas adquiram competências para isso, seria essa, se calhar. “

Ana Cancelinha (66264)

André Vieira (66334)

Gonçalo Mendes (66136)

*10.2.2. Entrevista a docentes que ensinam “empreendedorismo” na UTAD, Mário Sérgio Teixeira***1. Qual o seu nome?**

Mário Sérgio Teixeira.

2. Qual a sua função (atual) dentro da UTAD?

Sou docente e investigador.

3. Qual a definição de empreendedorismo com que trabalha / que prefere? Por quê?

Empreendedorismo é um processo de planejar, organizar, operar e assumir o risco de um novo negócio. Gosto dessa definição porque fala de planeamento e, no fundo, como ensinamos na disciplina de empreendedorismo, quando pensamos em criar um negócio temos que fazer primeiro um plano. O plano de negócios é o documento técnico que se trabalha nesse caso. Gosto também desta definição porque está associada à palavra “risco”, inerente a qualquer negócio. Pessoalmente trabalho mais o empreendedorismo de negócio, embora também haja o empreendedorismo social, mas realmente não há novos negócios sem risco, realçando a sua importância. Empreendedores têm que assumir riscos, riscos calculados e moderados e esta definição cobre tudo isso.

4. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

Não.

5. Como entrou em contato com o empreendedorismo?

Como empresário. Ao longo da minha vida, para além de professor tenho desenvolvido muitas outras coisas, e fui empresário, criando mais do que uma empresa e isso deu-me alguma experiência prática que também me ajudou no ensino do empreendedorismo. Nós fomos a primeira universidade a criar a disciplina num curso de gestão e fui eu que a lecionei porque tinha vontade de o fazer. Não porque dominasse o tema teoricamente, mas porque tinha a experiência empreendedora que outros colegas não teriam tanto. Estudei para dar as aulas, porque de facto temos que estudar e preparar as aulas e depois optei por dar a disciplina com o objetivo de fazer um plano de negócio. O plano de negócios tem várias partes e então foi dividida por colegas, em que cada um dava a parte em que era mais especializado (recursos humanos, área financeira, estratégia de marketing). Assim, tive contacto com empreendedorismo primeiro com a minha experiência pessoal e depois pela própria organização das disciplinas.

6. Há quanto tempo está ensinando / trabalhando para promover o empreendedorismo?

Há mais de uma década, como tinha referido fomos a primeira universidade a criar a cadeira de empreendedorismo (em 2005), e estou a trabalhar desde essa altura.

7. Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (aquele que lhe permite uma ligação direta com o empreendedorismo)?

Na universidade já estou há 27 anos, mas a ensinar empreendedorismo estou à cerca de 13.

8. Escreve (artigos) sobre empreendedorismo? Pode dar exemplos?

Sim, já criei alguns ligados ao empreendedorismo, onde estudeis algumas das suas variáveis, mas de momento na área da investigação dedico-me mais em termos práticos, através de programas dentro e fora da região, como é exemplo o que realizamos no Vale do Tua ou no Vale do Sabor, onde tentamos instruir as pessoas, licenciadas ou não, conceitos que ajudem a criar negócios novos ou criar planos de negócios. Também dia 17, vou estar em Guimarães numa incubadora de base rural a dar formação nesta área do empreendedorismo.

9. Quais são os seus principais objetivos quando se trata de promover um espírito empreendedor nos alunos/nos jovens empresários que acompanha?

Um dos meus principais objetivos é exatamente promover esse espírito empreendedor, e uma das melhores formas para o fazer é através do desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais para o pensamento e elaboração de um plano de negócio.

10. Pensa que a atitude dos seus alunos mudou ao longo do tempo perante o empreendedorismo/nos jovens empresários que acompanha? Estão agora mais ou menos inclinados a iniciar o seu próprio negócio? (Existe algum acompanhamento de e estatísticas sobre os empresários que a UTAD ajuda lançar?)

Teoricamente, sim. Existem agora mais oportunidades de negócio do que havia há uns anos atrás quando iniciamos o leccionamento desta disciplina, pois existe também uma maior necessidade de criação desses mesmo negócios em situação de desemprego, então as pessoas tornam-se mais recetivas. Na prática, em termos de resultados, temos poucos alunos que efetivamente criam empresas após o licenciamento. Gostava que fossem mais esses alunos, e isso também depende muitos da predisposição destes, não basta a nossa intenção de fomentar o espírito empreendedor. O ensino é algo que envolve a dedicação das duas partes, tanto como de quem presta o serviço como de quem recebe esse serviço. Eu tive muito entusiasmo a criar esta disciplina e o mestrado, que de momento não existe porque considerei que era um esforço que não estava a ter resultados, mas no futuro, gostava de ver esse entusiasmo nos alunos.

11. O que considera pessoalmente as 10 qualidades principais (ou apenas top 5) de um empreendedor futuro?

Primeiro, tem que ser capaz de assumir os riscos, como já disse. Segundo, tem que ser alguém que está sempre atento a novas oportunidades de negócio, pois um empreendedor não é só alguém que cria e está sempre a criar negócios ou serviços e produtos novos. É necessário estar atento porque as mudanças que ocorrem provocam oportunidades de negócio.

Tem também que ser fazedor, têm que ser pessoas que fazem as coisas acontecer, e não esperar que as coisas aconteçam porque há dois tipos de pessoas neste mundo: as que fazem acontecer e as que estão à espera que aconteça. Contudo, um empreendedor tem que fazer as coisas acontecer.

Como quarta qualidade, um empreendedor tem que ser um líder porque tem que agregar pessoas á volta do seu projeto e tem que as motivar.

Por último, tem que ser um comercial, pois se não vendermos não temos negócio e, portanto, tem que ser alguém com capacidade de venda.

12. Trabalha em rede? Descreve-se como conectada? Dentro UTAD e fora UTAD. Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo nos alunos/nos jovens empresários que acompanha?

Como eu digo, trabalhamos para a EDP, trabalhamos com entidades externas. Não ditamos o empreendedorismo aqui, apenas aos nossos alunos pois temos uma rede e temos um envolvimento com o exterior no ensino do empreendedorismo. Vamos tendo projetos, e vamos fazendo essas ações de formação no exterior, de apoio ao desenvolvimento de negócios de empresas no exterior e apoio de prémios de empreendedorismo.

13. Como lida com a luta contra moinhos de vento? (Organizar tanta coisa interessante, e afinal aparecem tão poucos participantes.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados / para conseguir envolver os estudantes realmente?

Tive um aluno que está em empreendedorismo e o mestrado é mesmo para cada um sair com um projeto de empreendedorismo e vi que poucos alunos criaram projetos empreendedores e por isso comecei a desanimar. O que eu tenho feito é procurar formas pedagógicas de forma a conseguir adotá-las e evoluir, e neste momento temos uma ontologia já mais solidificada, consolidada para tentar motivar mais os alunos e para tentar que eles se empenhem mais nos seus trabalhos. Embora façamos isso, às vezes sentimo-nos um bocadinho desanimados porque achamos que o nosso esforço merecia mais resultado. Agora, não consigo inventar empreendedores, portanto não consigo fazer mais do que o que faço. Neste momento estou naquela fase em que já não depende de mim e tenho consciência de que dei o máximo e não vale a pena ir mais além porque não consigo dar mais animo áquilo que faço e é esperar que os alunos do lado de lá tenham outra mentalidade e sejam mais empreendedores.

14. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária com alunos da UTAD?

Sim. Por exemplo, em Lisboa há um ecossistema de empreendedor muito forte e no Porto já começa a haver, mas em Vila Real ainda não tem. Agora aqui, há o ensino, umas empresas criadas por alunos, mas a verdade é que não é tao forte como em Lisboa e no Porto. No âmbito de um curso, fomos visitar incubadoras, entidades aceleradoras de empresas e percebemos que há ali um ecossistema vibrante porque há muitas ideias, muitos alunos entusiasmados, sendo que os resultados estão à vista, fruto de alterações de conjuntura. Isto é, o emprego certo já não é certo, por isso as pessoas já não têm tanto medo de arriscar e sendo empreendedores, não têm nada a perder, exatamente porque não são empregos certos. Por outro lado, sendo um ecossistema um conjunto de entidades de apoio, há uma série de entidades de apoio privadas e as universidades têm mais dinâmica de ensino de empreendedorismo, portanto há todo um ecossistema que é isto tudo funcionar em conjunto para fomentar empreendedores. Contudo, em Lisboa pela dimensão, e no Porto pela concentração de melhores alunos, porque os melhores alunos do secundário vão para Lisboa e Porto, a verdade é que são pessoas que têm mais empenho. Falando como professor, os da Nova e na FEP não pensam em empresas, pensam em criar empresas, pois são alunos com as médias mais altas de 18 ou 19. Aqui, em Economia, temos as médias mais altas da universidade,

sendo o segundo curso com a média mais alta depois de veterinária. Por acaso não dou empreendedorismo a Economia e Gestão, mas dou a cursos com potencial como a Informática, com tecnologia de informação, área onde os alunos são francos, pois entram aqui com 12, não com 18 como na FEU, e a verdade é que isso também ajuda a explicar o facto de termos um ecossistema mais fácil também porque não temos matéria-prima tão boa para trabalhar. A estes alunos falta o empenho, não é o vosso caso porque entram com médias mais altas, mas ali há cursos que têm médias muito baixas comparativamente com a concorrência Porto e Lisboa. Aqui a diferença não é muito grande, é de 15 para 17 ou 10 para 17, e é difícil.

Algumas políticas fizeram diferenças, mas sobretudo um conjunto de iniciativas num conjunto de agentes públicos como as universidades e capitais de risco. Temos um ecossistema em Lisboa que é considerado com Berlim e Londres, um dos três exemplos de bons ecossistemas empreendedores.

15. Quais são as principais razões para o insucesso dos start-ups da UTAD?

Não consigo responder a esta pergunta, porque não conheço as razões do insucesso. Muitas vezes deriva da má preparação, as pessoas não estão preparadas para ser empreendedoras porque não fazem planos de negócio pois fazem as coisas de forma intuitiva e não técnica.

16. Se tivesse os recursos necessários a nível de financiamento / recursos humanos, que mudança iria certamente e imediatamente implementar?

Em relação ao ensino de empreendedorismo, sinceramente acho que não é um problema de recursos financeiros e humanos. Podíamos fazer mais coisas na região, mas a região não é assim tão grande. Poderíamos era trazer empreendedores de fora da região para cá para começar uma espécie de efeito de contagem. Não temos nenhum caso de sucesso aqui, mas temos em Lisboa e no Porto que por acaso apresentam esses efeitos de contagem. Se eu conseguisse aqui perceber algum caso de sucesso, empresas globais, os alunos ficavam mais entusiasmados por ver que era possível.

Margarida Manuela Freitas Correia

10.2.3. Entrevista a docentes que ensinam “empreendedorismo” na UTAD, Carlos Fonseca

1. **Qual o seu nome?**
Carlos Jorge Fonseca Costa.
2. **Qual a sua função (atual) dentro da UTAD?**
Professor Auxiliar/Diretor do DES.
3. **Qual a definição de empreendedorismo com que trabalha / que prefere? Porquê?**
Novos negócios e atividades dentro de empresas e organizações existentes marcadas pela inovação (pensar e agir de forma diferente).
4. **Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?**
Não.
5. **Como entrou em contato com o empreendedorismo?**
Projetos de Investigação, Extensão e Aulas.
6. **Há quanto tempo está ensinando / trabalhando para promover o empreendedorismo?**
Há 10 anos.
7. **Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (aquele que lhe permite uma ligação direta com o empreendedorismo)?**
Desde 1992.
8. **Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária? Quais os seus principais motivos? Que tipo de atividades promove? Pode descrever o conteúdo /o decorrer das suas aulas?**
Dou aulas. Formação Profissional. Dou conteúdos relacionados com as questões económico-financeiras. Estamos especialmente interessados em inovação, novas metodologias e melhores práticas que reforcem o conhecimento triangular (educação-investigação-inovação). Usamos a metodologia de aprendizagem por projeto.
9. **Escreve (artigos) sobre empreendedorismo? Pode dar exemplos?**
Não.
10. **Quais são os seus principais objetivos quando se trata de promover um espírito empreendedor nos alunos/nos jovens empresários que acompanha?**
Dotar os alunos de conhecimentos para a elaboração de plano de negócios – principalmente análise económico-financeira.
11. **Pensa que a atitude dos seus alunos mudou ao longo do tempo perante o empreendedorismo/nos jovens empresários que acompanha? Estão agora mais ou menos inclinados a iniciar o seu próprio negócio? (Existe algum acompanhamento de e estatísticas sobre os empresários que a UTAD ajuda lançar?)**
Não notei grandes diferenças. Em todos os anos tem havido alguns alunos com vontade de iniciar e implementar ideias de negócios. Para a maioria é só mais uma UC.
12. **O que considera pessoalmente as 10 qualidades principais (ou apenas top 5) de um empreendedor futuro?**

Persistência, capacidade de trabalhar em grupo, liderança inclusiva, capacidade de networking, inteligência emocional.

13. Trabalha em rede? Descreve-se como conectada? Dentro UTAD e fora UTAD. Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo nos alunos/nos jovens empresários que acompanha?

Sim. Com outros colegas na lecionação dentro da UTAD. Trabalho com Gabinetes da UTAD e Associações de Autarquias.

14. Como lida com a luta contra moinhos de vento? (Organizar tanta coisa interessante, e afinal aparecem tão poucos participantes.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados / para conseguir envolver os estudantes realmente?

Aplicação prática em situação simulada dos conhecimentos lecionados.

15. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária com alunos da UTAD?

Mais ou menos. Não muito.

16. Quais são as principais razões para o insucesso dos *start-ups* da UTAD?

Não sei.

17. Se tivesse os recursos necessários a nível de financiamento / recursos humanos, que mudança iria certamente e imediatamente implementar?

Reforçar os meios humanos dos gabinetes da UTAD que lidam com esta questão.

João Reis nº63164

José Caetano nº 67718

Sérgio Mendes nº67429

10.3. Entrevistas aos responsáveis de oito empresas da Incubadora da UTAD

10.3.1. Entrevista ao Responsável da 4 all software

1. Filipe: Qual é o seu nome?

B: Benjamim Fonseca.

2. Qual o nome da sua empresa/startup?

B: 4allsoftware.

3. Qual a sua função dentro da empresa/startup?

B: Gerente, sócio gerente mais concretamente.

4. Qual a atividade principal da empresa/startup (o que vende; no que é que existe o negócio)?

B: A empresa tem como atividade principal o desenvolvimento de softwares quer à medida, quer algumas soluções nossas que nós idealizamos. Estamos essencialmente a trabalhar como o que se chama de *software house*, ou seja, outras empresas vêm ter connosco têm um problema para resolver, apresentam-nos e nós propomos uma solução para resolver esse mesmo problema, portanto são problemas à medida não é nenhum software genérico como o office ou como outros pacotes de software que se podem comprar numa loja ou online, é como um fato à medida tiramos as medidas e executamos.

5. Quando iniciou a sua atividade atual? Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (ligado à incubadora da UTAD)?

B: À perto de 3 anos. Não possuo nenhum cargo no Regia Park estou aqui apenas por causa da empresa, sou um professor universitário e tenho também esta spin off, a minha presença aqui é porque a empresa está no Regia e está cá a apenas dois anos.

6. Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária?

B: Como referi há bocado, já tivemos softwares desenvolvidos por nossa iniciativa e estamos neste momento mais focados em trabalhar para outras empresas em fornecer serviços de desenvolvimento de softwares. A empresa nasceu como um projeto, o SOS Phone, em que nós desenvolvemos um sistema de comunicação para surdos para que estes conseguissem comunicar para o 112. Este nunca chegou ainda a ser comercializado, tem muitas dificuldades ao nível do entendimento com a tutela, portanto este só pode ser comercializado quando houver aprovação governamental, isso é outra história. O primeiro trabalho que fizemos para fora foi para uma nutricionista, Dra. Ana Bravo, desenvolvemos uma app em que permite seguir a atividade dela no âmbito da nutrição, é uma app que se chama “nutrição com o coração” que para além de refletir as publicações dela no Facebook, tem muitos conteúdos relacionados com a nutrição em si, ou seja, conselhos nutricionais e dicas nutricionais, mais de duzentas e cinquenta receitas na app de alimentação saudável, permite fazer registos de peso, registos de exercícios, etc, tem uma série de coisas relacionadas com os hábitos de vida saudáveis. Desenvolvemos também softwares para uma empresa aqui do Park, para uma empresa de cosmética, que está aqui sediada. É uma empresa que faz análises de produtos, análises químicas e bacteriológicas, a produtos cosméticos e nos desenvolvemos um software que dá suporte à atividade dessa empresa em termos de processos de análise de registos e comunicação com os clientes, etc. Já desenvolvemos mais uma ou outra coisa pequena que nem me estou a lembrar agora. De há um ano

até agora, portanto, no último ano, temos estado concentrados num único produto, que é um produto de parceria, um produto em que nós temos um interesse direto no negócio, financeiramente, mas a maioria do negócio é detida pela empresa parceira, é uma plataforma que já foi lançado o site, há duas semanas atrás, que se chama “CHOFER”, basicamente é um concorrente da UBER, mas só vai ser lançado oficialmente a 10 de maio, portanto estamos a finalizar mesmo o desenvolvimento, já desenvolvemos o site, o sistema de gestão e de toda a plataforma, as duas apps que vão dar suporte a clientes e turistas, vai funcionar exatamente nos mesmos moldes e a UBER, é uma plataforma portuguesa, o empresário em questão é português e ele deu nos um ano, um ano de desenvolvimento desta atividade sendo bastante grande.

7. Quais os seus objetivos a curto e longo prazo? Reparo, estamos especialmente interessados em inovação, novas metodologias e melhores práticas que reforcem o conhecimento triangular (educação-investigação-inovação).

B: A forma como nós estamos a trabalhar agrada-nos, quer do ponto de vista técnico, portanto, ao longo destes três anos fomos crescendo, crescendo não só em termos de atividade comercial, mas também em termos da organização interna, comos uma equipa pequena, constituída, atualmente, por seis pessoas, já fomos sete, mas este mês saiu um elemento que tem o mestrado pendente e pediu para suspender a atividade na empresa durante meio ano para acabar o mestrado. Mesmo sendo uma equipa pequena, está muito organizada internamente para conseguir dar resposta a um projeto com complexidade como o do “CHOFER”, que é um projeto que a UBER demorou três anos a desenvolver a solução e nós demoramos apenas um (risos), é claro que tínhamos um guia, tínhamos algo já no terreno por onde nos guiar, mas que não sabíamos como é que funcionava internamente, só sabíamos o que era visível para qualquer um de nós. É claro, o nosso parceiro já trabalha na área e tem informação adicional que foi fundamental para conseguirmos desenvolver o sistema, mas se nós com meia dúzia de pessoas conseguimos, num ano, desenvolver uma plataforma com esta complexidade, que tem pagamentos automáticos, navegação, portagens, tem a nível de ligação com os sistemas externos aos nossos, são meia dúzia deles, são seis ou sete sistemas diferentes, aos quais aquilo se liga no decorrer de uma viagem, por exemplo. Temos de ligar a múltiplas coisas. É bastante complexo, são centenas de milhares de linhas de códigos em termos de programação. A forma como nós trabalhamos, tecnicamente, está a funcionar bem, temos uma organização técnica bem montada. Possivelmente, termos de fazer crescer a atividade com o tempo, mesmo estes projetos dá-nos uma maior visibilidade e é natural que as solicitações cresçam, o que já está a começar a acontecer. Este ano já recebemos diversas solicitações, o que não quer dizer que se concretizem negócios, porque muitas vezes as pessoas não têm noção do custo das coisas, pensam que o software aparece feito com uma “estalar do dedo” e não é assim, mas em termos do nosso foco, esta plataforma, o “CHOFER” vai-nos exigir um acompanhamento constante, exige constantemente alguma inovação, para se manter interessante. Portanto é algo em que vamos continuar a apostar mesmo porque temos ganhos financeiros diretos e é algo que entusiasma tecnicamente a equipa, na gíria “dá pica”. Continuamos a ter interesses na área da acessibilidade, construção de projetos para os surdos e assim. Ainda não desistimos de alguns projetos que temos na “manga” que estão quase prontos em fase protótipo, não desistimos de tentar levá-los por diante. Vamos tentar arranjar um equilíbrio entre o trabalho que desenvolvemos para fora e o trabalho que desenvolvemos internamente com ideias nossas. Em anos como este que acabou, estar um ano a trabalhar para um projeto com esta dimensão, invalida tudo o resto e não conseguimos fazer mais nada. Nós temos um projeto próprio, um sistema para gestão de casamentos, que falta apenas finalizar a loja online, está tudo desenvolvido, tudo pronto, mas falta finalizar a loja e estamos há um ano e tal para o fazer. Há alturas me que não se consegue dar resposta, porque se temos um compromisso para fora é preciso cumpri-lo. Vamos

continuar a apostar nisso com folga financeira e eventualmente contratar mais pessoas de forma a conseguir ter em simultâneo os dois modos de funcionamento.

8. Como é que definiria “empreendedorismo”? Ou quais os elementos chave que esta definição devia conter?

B: Empreendedorismo é ter vontade de fazer coisas, empenhar-se, não é só vontade, é ter vontade para fazer coisas, empenhar-se no que vai fazer, ou seja, levar as coisas a sério e não desistir à primeira. O não desistir tem um termo muito bonito que se chama “resiliência”, o ter vontade é ser um empreendedor, é ter ideias, é ter vontade, resiliência, empenho.

9. O que considera pessoalmente as 5 qualidades principais de um empreendedor futuro?

B: Resiliente, insisto nisso, a não ser que lhe queiram chamar teimoso, no bom sentido. Não é teimoso é preservante. Ter a mente aberta. Uma pessoa que se mete em algo com ideias 100% fixas e que não olha para o lado, geralmente “morre”, por isso é necessário ter alguma abertura na mentalidade e ter muito juízo, ou seja, “ter os pés assentes na terra”, mas ao mesmo tempo ser sonhador. De certa forma, um empreendedor tem de ser sonhador, tem de ser alguém que idealiza algo que não sabe se é certo, mas que tem esse sonho e insiste nesse sonho e é preciso ter os pés na terra ao insistir no sonho. Portanto, ter noção que um sonho pode ser concretizado ou não, ter um plano de fuga se for preciso, ou seja, se o sonho não se concretizar não ficar “enterrado” na lama. É preciso também ser trabalhador, porque exige muito trabalho para se ser empreendedor, diplomático, alguém que saiba ligar com os outros, facilmente, e que seja capaz de gerir conflitos, ser cauteloso, porque é muito fácil chegar a alguém que põe dinheiro fácil, mas que depois paga muito caro ou chegar a alguém que quer tudo e depois não paga ou não paga atempadamente, há uma série de qualidades e de cautelas que é preciso ter para se ser empreendedor.

10. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

B: Eu, particularmente não, mas os o pessoal que está a trabalhar comigo teve.

11. Como entrou em contato com o empreendedorismo? Leu sobre o assunto? Ficou a conhecer alguém pessoalmente? Ficou interessado(a) na história de vida de empreendedores de sucesso? Que elementos/exemplos lhe inspiraram?

B: difícil responder. Sabem que um empreendedor não é só uma pessoa que abre negócios... Empreendedorismo tem a ver com a vontade de se fazer coisas. Depois há o empreendedorismo social também, o mobilizar-se por uma causa... Na minha atividade como docente, por exemplo, sempre achei eu fui empreendedor, porque eu gostava de fazer coisas que ajudassem a promover o curso, que ajudassem os alunos a desenvolver mais as suas capacidades. Ou seja, o empreendedor é uma pessoa que não fica parada no sitio e faz algo, tenta fazer algo por iniciativa própria. Isso eu acho que já sou há muitos anos, para o bem e para o mal, portanto não há aqui modéstia, acho que já há muito tempo que o sou, aliás, desde que tirei o meu curso na UTAD, em engenharia eletrotécnica, tinha várias propostas de emprego, mas decidi ficar na UTAD porque queria ficar nesta região, porque tem mais qualidade de vida, no meu entender, queria ficar nesta região porque queria ajudar a desenvolvê-la, queria ficar nesta universidade porque queria ajudar a desenvolver a universidade. Portanto, houve logo aí uma série de ideias no meu início de vida que tiveram a ver com algum espírito empreendedor, neste ponto de vista. No ponto de vista dos negócios, é uma coisa

muito recente, um pouco antes de iniciar a empresa. A dada altura vimos que havia aqui um potencial de fazer alguma coisa e fomos para a frente.

12. Como surgiu a ideia de negócio?

B: Partiu de um projeto académico. Os sócios que eu tenho são os alunos que começaram esse projeto comigo. Esta empresa é considerada uma spin off, ou seja, é uma empresa que nasce como resultado de investigação ou como resultado de outra empresa, como uma separação dentro de uma empresa como área de negócios, é algo que sai dentro de uma organização. Esta empresa é um caso desses, houve um projeto de investigação, o que estava relacionado com o SOS PHONE, que levou á criação desta empresa. Surgiu uma oportunidade de negócio relacionado com o concurso publico internacional, que depois não deu em nada, a opção foi outra, mas foi a partir daí. E aí é que está a tal perseverança, ou seja, aquilo não deu em nada, aquilo era uma boa oportunidade de negócio, mas como não resultou tivemos de mudar o foco.

13. Há quanto tempo começou a pensar que se poderia transformar num(a) empreendedor(a) a si próprio(a)? O que o/a motivou a pensar neste sentido?

(não foi feita esta questão)

14. A sua motivação inicial mudou ao longo do tempo? Ou seja, agora mantém a empresa/startup por outros motivos?

B: Nós tínhamos uma ideia para a 4all muito centrada nesta questão dos surdos e da acessibilidade, com o tempo e com a necessidade de sobreviver, porque o sobreviver não era tanto por mim, tenho uma profissão como professor universitário com regime de exclusividade e não posso ter qualquer ordenado da parte da empresa. Mas tendo assumido compromissos com as pessoas que estão a trabalhar comigo e etc, houve a necessidade de decidir entre o fechamento da empresa ou ter de ganhar dinheiro de alguma forma. Isso fez nos mudar o objetivo, ou seja, da típica startup que se tem uma ideia e se quer levar para a frente, passou se para uma software house que tem conhecimentos, tem capacidades e onde as outras empresas vêm ter connosco onde procuram respostas para os seus problemas e nós resolvemos. Portanto, é um funcionamento muito diferente, isto é, o funcionamento deixa de estar centrado em nós e no nosso publico alvo e passa a estar centrado, em nós também claro, porque não podemos fugir áquilo que somos, mas nas necessidades das outras empresas que vêm ter connosco e isso não é só uma perspetiva de negócio, a dada altura uma pessoa começa também a pensar que não pode deixar os outros sem uma solução. Para além da parte comercial há uma componente de responsabilidade profissional, ou seja, se vêm ter connosco é porque confiam em nós e dentro no possível vamos dar resposta.

15. Esta é a sua primeira iniciativa como empreendedor(a)?

B: Sim

(No caso deste não ser a sua primeira experiência como empreendedor (por conta própria), quais as anteriores? Quando? Teve êxito?)

16. Em termos gerais para si como empreendedor, o que fez de errado (até agora e em termos genéricos) e que não voltaria a fazer?

B: Houve algumas opções comerciais relacionadas com contratos que poderíamos ter feito de outra forma, inicialmente. Como sabem, em Portugal um dos problemas económicos da atividade comercial são os

recebimentos, ou seja, uma pessoa faz um contrato, mas também é preciso que o dinheiro entre e geralmente aí há alguns erros que se cometem no início, por se confiar demais. Aí faria diferente, ou seja, não iniciar trabalhos sem ter garantias de que algo ia acontecer. Mas foram erros de gestão.

Acho que erros ao nível estratégico da empresa nunca houve, acho que até mesmo esta decisão de mudança de direção que tomamos foi a mais correta, porque o objetivo é ganharmos dinheiro suficiente para dada altura conseguirmos sustentar a nossa própria investigação, há aqui um objetivo de investigação, de inovação, de fazer coisas diferentes e interessantes. Os erros são de gestão.

17. Pensa que aprendeu com esse(s) erro(s)?

B: Aprendi com os erros.

18. Que implicações práticas teve esse erro/tiveram esses erros?

As implicações práticas que tivemos foi o facto de não termos dinheiro e tivemos que recorrer à banca para satisfazer compromissos financeiros. A segunda implicação prática foi que não basta a assinatura de um contrato para se começar a trabalhar, também é preciso que entre dinheiro. Qualquer contrato que nesta área tem um sinal e enquanto não entra o sinal não há trabalho. É uma atitude um bocadinho mais radical, preferia que não fosse assim, porque gosto de ter alguma flexibilidade, entendo que às vezes todos nós precisamos de um bocadinho de compreensão e flexibilidade, mas com o tempo aprendemos que de boas de intenções está o inferno cheio.

19. Enumere o “Top 5” dos erros que cometeu e que o ajudaram a melhorar a sua ideia de negócio?

B: O primeiro é esse, o excesso de flexibilidade financeira, relativamente aos nossos clientes. Segundo... Não estava preparado para responder a esta pergunta (risos), tenho de pensar um bocado. Ao nível dos recursos humanos, por exemplo, acho que não cometi nenhum erro até agora. Todas as pessoas que contratei foram as escolhas certas, tenho a vantagem de estar perto da fonte, sou professor deles, portanto consigo pescar à linha. Ao nível de gestão corrente, de despesas e assim também não me recordo de nada, nós somos poupadinhos. Sinceramente, não consigo enumerar assim mais nada, tinha que pensar um bocado, mas são tudo problemas ao nível desta gestão de contratos e financeiro.

20. Trabalha em rede? Descreve-se como conectado(a)? Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e mais concretamente o êxito da sua empresa/startup?

B: Sim, a nível do estímulo do empreendedorismo temos colaborado muitas vezes com a UTAD em ações que nos pedem, para irmos lá, para palestras, debates, etc., temos feito isso frequentemente e aqui no REGIA também somos solicitados constantemente, no REGIA, no NERVIR. Há uma série de associações empresariais com as quais temos colaborado a própria AEP já nos convidou no início para irmos dar o nosso testemunho, porque os meus sócios foram apoiados pelos passaportes do empreendedorismo, que existiam há uns anos atrás como uma pré camara para o empreendedorismo e o nosso projeto foi considerado dos melhores a nível nacional e depois convidaram-nos para estar num evento nacional que houve a fim de darmos o nosso testemunho. Já tivemos mais que uma situação dessas até de alguns eventos nacionais de empreendedorismo, já fomos a um encontro na embaixada britânica. Portanto, temos participado, temos colaborado com várias instituições na divulgação do empreendedorismo. Trabalhamos com outras empresas

a nível da atividade comercial, somos associados dessas organizações empresariais, mantemos uma rede vasta de contactos.

21. Como lida com a “luta contra moinhos de vento”? (Organizar tanta coisa interessante, divulgar tanto as suas atividades; e afinal, por exemplo, consegue fechar tão poucas vendas.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados?

B: Quando há atrasos insiste-se, “ameaça-se”. Os “moinhos de vento” às vezes são os descréditos por parte dos outros. Nós estamos numa área em que não há grandes empresas, não há uma atividade empresarial forte, e principalmente não há tradição de alguém na UTAD se juntar a dois ou três alunos e abrir uma empresa cá fora, portanto houve aí alguns “moinhos de vento”. E é através da perseverança e resiliência que se combate e também com o trabalho paciente de mostrar que os outros estão errados.

22. Qual a importância dos aspetos financeiros na implementação de uma empresa/startup? Que soluções encontrou no seu caso?

B: A importância é enorme, porque sem pessoas não se fazem coisas e as pessoas, para fazerem coisas, precisam de ter meios de subsistência, ou seja, um ordenado. Os meios financeiros são fundamentais. Não é uma empresa que necessite de grandes máquinas, de grandes pavilhões, não é uma empresa industrial, mas tem salários para pagar e é bastante importante. A solução passa muitas vezes pelos capitais próprios, pela banca e pela atividade comercial em si. Portanto, quando há problemas pode ter que se recorrer a financiamento externo, não quer dizer que tenha de ser sempre, porque depois ganhasse dinheiro e às vezes há problemas e temos capital para aguentar com estes, outras vezes não.

23. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária?

B: Muito paleio sim (risos), é possível observar uma mudança de mentalidades, a aposta no empreendedorismo já acontece há pelo menos 10 anos mais coisa menos coisa e acho que a nível das mentalidades tem resultado, está à vista mesmo a nível internacional começa-se a olhar para Portugal como uma espécie de “silicon valley”. Lisboa principalmente é lá que está o momento, mas a nível de apoios concretos eles existem, alguns, não são nada por aí além, mesmo o acesso à banca não é fácil para uma empresa pequena, têm de pedalar um bocado.

24. No geral, as pessoas admiram-no(a) porque é um(a) empreendedor(a) ou são muito críticos acerca das suas ambições?

B: Não sei se me admiram, acho que há pessoas que gostam do que eu faço e do que a empresa faz e há pessoas que não, não se consegue agradar a toda a gente na vida, há pessoas que olham para o que eu faço como tendo menos tempo para outras coisas, o que é uma realidade, mas uma situação devidamente enquadrada, do ponto de vista legal e do ponto de vista Institucional, ou seja, a UTAD apoia o projeto desde o início e tem dado todo o apoio que necessitamos dentro das suas possibilidades. Naturalmente, eu não dedito tanto tempo à atividade na UTAD como dedicava à 5 anos atrás, antes estava 12/13 horas por dia na UTAD, ou seja, o que hoje em dia a dada altura é assim tendo um capital no passado acumulado de dedicação à instituição permite-me aliviar um bocadinho e dedicar-me a isto, portanto não sinto nenhum problema em relação a isso, cheguei a ser coordenador de 5 cursos em simultâneo durante algum tempo, portanto acho que isso diz tudo, não diz tudo mas diz alguma coisa. Sinto que há pessoas que admiram o que eu faço a

começar pela própria reitoria e por muitos dos meus colegas, mas há sempre um ou outro que acha que não compreende a situação, que acha que o que eu estou a fazer não é importante para a UTAD e para a cidade, mas eu acho que para uma cidade como Vila Real tudo o que se possa fazer para fixar pessoas cá é importante.

25. Quais são, na sua opinião, as principais razões para o insucesso de startups /de empresas que começam do zero?

B: Podem ser várias, a maior parte das vezes é porque o potencial de negocio foi mal avaliado, mas por vezes também acontece falta de capacidade de resposta, as pessoas até avaliam bem a capacidade de negocio mas depois não sabem executá-lo, eu diria que esses são os dois principais fatores. Tirando isso, pode haver problemas financeiros que decorrem devido a falhas que já vos relatei como o incumprimento, mas através de reservas pode haver múltiplas coisas. Mas eu diria que aqueles dois são os principais.

26. Já teve a oportunidade de ajudar outro empreendedor “novato”? O que pode fazer?

B: Já muita gente me procurou para tentar saber o que é preciso, já ajudei muita gente nesse sentido. Um ou outro caso, não me recordo ao certo se já se estabeleceram ou não mas penso que sim, estou pelo menos a pensar num ou dois casos, portanto já pus o meu conhecimento, aquilo que eu tenho aprendido, aos serviços dos outros umas vezes resulta outras vezes não porque percebe-se que o melhor é não avançar, ou ainda é cedo ou isto não é para mim.

27. Qual a atenção que dedica aos princípios de sustentabilidade (económica, social, ambiental)?

B: Sustentabilidade económica dedico bastante, ou seja, procuro que a nossa atividade seja autossustentável. Social, seja o que isso for, temos a preocupação que a equipa seja o mais inclusiva possível. Aliás, na nossa equipa temos uma pessoa com 84% de incapacidade, e que é perfeitamente capaz, e até a pessoa que melhor trabalha na nossa empresa. Preocupamo-nos com o facto de nunca haver um atraso salarial, nunca descorar os interesses das empresas que trabalham connosco. Colaboramos com outras instituições, tais como, o núcleo de aves selvagens da UTAD, os núcleos de estudantes dos cursos relacionados com a nossa área. Tentamos também transmitir a nossa experiência para que as outras instituições também possam aprender connosco, e ajudá-los.

28. Está familiarizado(a) com o termo responsabilidade social?

B: Sim, sim.

29. Considera que a sua empresa/startup é inovadora? Justifique.

B: Considero, porque sempre que procuramos, quando depende de nós, alguma solução tentamos incorporar nela as tecnologias mais recentes, procuramos desenvolver tecnologias novas e pensamos muitas vezes fora da caixa, ou seja, não nos limitamos aos dogmas, tentando inovar constantemente. Somos ainda das poucas empresas que há em vila real nesta área.

30. Usa novas metodologias para “fazer funcionar” a sua empresa/projeto/startup? Pode explicar, p.f.

B: Sim, a resposta vem em consequência da anterior...

31. Que exemplos de boas práticas o(a) inspiram “hoje”?

B: Não sou uma pessoa que goste de personalizar muito as coisas, ou seja, não sigo algum tipo de ideologia em concreto. É difícil de responder a isso.

32. Já aproveitou resultados do “triângulo educação-investigação-inovação” na sua vantagem? Aprendeu algo a partir da investigação (através de professores, lendo artigos, etc.)? Exemplifique, sff.

B: Sim, estamos constantemente atentos às novidades das investigações que vão surgindo, e a nossa proximidade com a UTAD faculta isso mesmo.

33. Já conseguiu contribuir para o “triângulo educação-investigação-inovação” (que há fluxo de informação/conhecimento entre os 3 componentes)? Você já foi ouvido por investigadores? Já deu palestras? Pode especificar através de um exemplo?

B: Sim, nós todos os anos propomos projetos para serem desenvolvidos por alunos na UTAD. Tanto que existem alguns alunos que vêm trabalhar fisicamente para aqui para a empresa, proporcionando-lhes estágios de curta duração (3 ou 4 meses, não remunerados). Participamos assiduamente nos encontros que a UTAD promove nestas áreas, ou dando palestras para os alunos.

34. De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo? Ou de uma forma mais genérica, como podem as licenciaturas e mestrados das instituições de ensino superior se adaptar de forma a terem mais estudantes empreendedores durante o(s) ciclo(s) de estudos ou depois de os finalizarem?

B: Talvez haver mais fomentação da ligação com outras empresas, com outros parques tecnológicos, e isso é bastante importante para uma empresa que está a nascer. Há muita conversa, mas poucas ações. Que se aposte menos em planos de negócios complicados, que não levam a lado nenhum, e que se aposte mais naquilo que é a realidade do empreendedorismo que é as ideias, a comunicação, não ter medo, sonhar. Deve-se apostar mais no conhecimento do que são as empresas, como funcionam que modelos existem. Acho que a teoria é importante e deve estar lá, mas deve-se apostar mais no conhecimento da atividade real, a componente prática é muito importante. A implementação de disciplinas de empreendedorismo é, então, bastante importante.

Adília	Gomes	nº64452
Catarina	Nogueira	nº64721
Filipe	Baptista	nº63185
Paula Silva nº64662		

10.3.2. Entrevista ao Responsável da ArtinVitro

1. Qual o seu nome?

Bruno Loureiro

2. Qual o nome da sua empresa/startup?

ArtinVitro.

3. Qual a sua função dentro da empresa/startup?

Fundador, Gestor, Produtor e neste momento como estou sozinho faço todas as funções.

4. Qual a atividade principal da empresa/startup (o que vende; no que é que existe o negócio)?

Produzir plantas que não necessitem de cuidados tradicionais para se poder ter em casa, para decoração.

5. Quando iniciou a sua atividade atual? Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (ligado à incubadora da UTAD)?

Como projeto em novembro de 2015 como empresa em outubro de 2016. Desde 2015, desde a data de projeto.

6. Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária?

Não tenho base anual ainda e também é muito complicado dizer uma estimativa porque neste momento estamos num crescimento contínuo cada vez temos mais volume e parte do volume ainda é muito ocasional porque é de eventos, e vamos a um evento e temos neste momento parte do volume de negócios não é muito certo ao fim do mês porque é um evento nesses eventos uns correm melhor outros correm pior por isso é um bocadinho variável. Nas lojas como a maior parte delas são de turismo passamos a fase baixa neste momento no fim de (foi quando abriu a empresa) fez 4 meses da fase baixa vamos começar agora a fase alta porque isso de dar uma estimativa pode ser um pouco errônea em relação ao que é, só ao fim do ano é que podemos ter esses dados.

7. Quais os seus objetivos a curto e longo prazo?

A curto prazo nós temos agora o grande objetivo de fazer não só venda direta mas também ter um sistema de avenças, em que, por exemplo, em espaços comerciais nós decoramos o espaço, nós disponibilizamos as plantas para o espaço por um pequeno valor mensal e dependendo do valor que seja acordado, trimestralmente, mensalmente, semestralmente ou anualmente trocamos as mesmas plantas e renovamos a decoração desse espaço sendo garantida qualquer problema com as plantas, nós trabalhamos, treinamos o espaço da forma que seja fácil para quem tem o espaço decorar, de uma forma agradável, que não dê trabalho para eles, independentemente do tempo que estão lá as plantas e que de x em x tempo possam trocar e que saibam que qualquer coisa que aconteça com as plantas sem pagarem mais terão o produto sempre em excelentes condições. Isso a curto prazo é acrescentar esse serviço aos produtos que nós temos. É um dos objetivos.

A longo-prazo queremos instalar mais, médio longo prazo, médio longo prazo queremos instalar mais duas plantas, plantas mais tradicionalmente ligadas à decoração e também começar a exportar.

8. Como é que definiria “empreendedorismo”? Ou: quais os elementos chave que esta definição devia conter?

Há tantas frases sobre empreendedorismo, tantas maneiras de definir empreendedorismo, há quem diga que é uma forma de estar, há quem diga que é aplicado a tudo na nossa vida, há quem diga que se nasce, há quem diga que se aprende. Acaba por ser um, cada pessoa vê o empreendedorismo de uma forma diferente. Acima de tudo, empreendedorismo implica ter acho que três qualidades, que é ter uma capacidade grande de resiliência, ter capacidade de arriscar num projeto ou em algo, seja projeto, seja mesmo no dia a dia pessoal e ter a consciência que apesar independente da qualidade do nosso trabalho, da nossa ideia, temos

que enfrentar dias muito maus e dias bons e temos que estar preparados para ambos, ter uma capacidade para estar preparados para superar as dificuldades.

Não tenho uma definição propriamente estabelecida, mas acho que é preciso estas três qualidades e depois a partir daí dependendo da pessoa para pessoa, de caso a caso se calhar é necessário mais uma ou menos uma.

E para si o quê que você considera para você sendo o empreendedorismo, reformulando a pergunta, você acha-se um empreendedor?

Sim, tecnicamente. (Risos)

Sim, mas como você vive esse empreendedorismo?

Não sei, não sei, não tenho uma resposta propriamente pronta para essa pergunta.

Mas encaixa-se nesses três parâmetros que referiu?

Sim, acho que é uma obrigatoriedade, obviamente para que seja um empreendedorismo na base empresarial é uma obrigatoriedade ter esses três passos, porque se falharmos em algum deles mais tarde ou mais cedo vamos ter vontade de desistir, vamos, porque não é fácil, mas também não é um bicho de sete cabeças como também muitas vezes se quer criar, mas também não é tão fácil como muitos, nos últimos anos se tem visto e publicitado que é qualquer coisa e fica-se empreendedor e cria-se uma empresa. Nem é uma coisa, nem é tão difícil nem é assim tão fácil. Temos dificuldades no dia a dia e temos coisas boas como, o facto de termos um horário que é o nosso horário, no meu caso, noutros casos se calhar não é bem assim, e todas as facilidades temos que pesar nos dois pratos da balança e ver também qual é, como é que eu ei-de explicar, e ver qual é o que pesa mais e também para isso é preciso estar sempre em constantemente a fazer contas, é preciso estar constantemente a ponderar os próximos passos e obrigatoriamente é preciso tu arriscares em algum aspeto porque nunca tens a certeza se do outro lado alguém vai comprar o teu serviço, o teu produto, o que quer que seja e acreditar naquilo que fazes e ao mesmo tempo teres capacidade de resiliência e de adaptação para os afins que vão botar-te no dia a dia, porque vão ser sempre diferentes e vão sempre superar coisas que se calhar ultrapassam os teus conhecimentos atuais. Tens de estar sempre a aprender.

9. O que considera pessoalmente as 5 qualidades principais de um empreendedor futuro?

Já referi três. Ser multifacetado, ter conhecimentos em várias áreas. E a capacidade de ligação pessoal com outras pessoas, isso para mim é muito importante, a capacidade de se ligar, de criar empatia e criar ligações profissionais e emocionais com outras pessoas de forma a que se consiga preencher porque a rede de contactos, a rede de conhecimentos é extremamente importante seja online, seja pessoalmente, preferencialmente pessoalmente porque se consegue outro tipo de ligação mas permite que se chegue a pontos que de outra forma seria muito difícil e quase impossível chegar.

10. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

Não.

E gostaria de ter? Acho que é importante não tanto na universidade, mas acho que é importante falar de uma forma já consistente de uma forma integrada mais cedo porque só na universidade, as pessoas vêm preparadas para a universidade com o pensamento de tirar um curso vou arranjar um trabalho vou fazer aquele trabalho o resto da vida. Ainda há muito essa programação e hoje em dia o mercado de trabalho é completamente díspar do que era há 10 anos atrás, empregos para a vida quase não existem, por isso temos de estar preparados porque hoje vamos fazer isto durante 5 anos e daqui a 5 anos vamos fazer outra coisa completamente diferente e lidarmos e aprendermos desde cedo que isso não é uma despromoção pessoal porque podemos ter de mudar para um trabalho que não era aquilo que esperávamos mas isso não é uma despromoção pessoal e temos de estar preparados para que isso aconteça e para isso acontecer não é só preparar as pessoas a partir dos 18 anos as pessoas têm de vir preparadas de trás, ou pelo menos, minimamente conscientes de trás que isso acontece e isso deveria começar no mínimo a partir do 10º ano, não digo ter uma disciplina ligada só ao empreendedorismo mas o empreendedorismo ser falado integrado em várias matérias da mesma maneira que outras áreas são.

11. Como entrou em contato com o empreendedorismo? Leu sobre o assunto? Ficou a conhecer alguém pessoalmente? Ficou interessado(a) na história de vida de empreendedores de sucesso? Que elementos/exemplos lhe inspiraram?

Comecei a lidar com empreendedorismo no último ano, quando estava a acabar o mestrado comecei a achar interessante a ideia de fazer algo próprio e a partir de aí comecei a ir a conferências, neste caso na universidade e comecei a ver. Perdoem me a expressão, quando tu olhas para algumas empresas, principalmente mais tradicionais, conheces as pessoas que estão á frente das empresas e compreendes a capacidade ou incapacidade que algumas têm e cria aquela pergunta: “Como é que esta pessoa consegue ter um negócio?” ou seja, como é que esta pessoa consegue ter um negócio que não é nada de especial e a pessoa se calhar nem tem capacidades nem sequer tem a direção que eu acho que é adequada ou que hoje em dia se considera adequada, se eu acredito que tenho uma boa ideia, se eu acredito tenho algumas capacidades, se calhar em conjunto com alguém, na altura era a ideia nunca era trabalhar sozinho, se calhar também consigo e acho que pelo menos na minha geração e acho que ainda na vossa se cria muito a ideia que ser empreendedor ou é um bicho de sete cabeças ou se cria o inverso e se vai do 8 para o 80, acho que é preciso ser uma coisa ponderada mas o interesse acaba por ser um interesse orgânico, acaba por ser uma coisa natural.

Pessoalmente não me estou a lembrar de ninguém que me inspirasse, não estou a ver nenhum empreendedor que me inspirasse assim, há alguns casos de pessoas que do nada constroem grandes impérios e talvez nesse aspeto o criador da Hyundai tem três histórias de sucesso antes da Hyundai seja um caso que mostra uma das coisas que eu acho que é extremamente importante que é a resiliência. É quando as coisas estão mal, não desistir é uma coisa que pessoalmente não tinha e ainda não tenho e é um trabalho constante que acho que toda a gente que queira ter um negócio ou que queira ter algo de sucesso, seja mesmo a trabalhar a conta de outrem tem de ter ou tem de ganhar.

12. Como surgiu a ideia de negócio?

A ideia de negócio surgiu de outra ideia de negócio anterior, estava a trabalhar em conjunto nesta altura seria para um projeto em conjunto com uma empresa em que seríamos sócios sobre o melhoramento de plantas e no decorrer surgiu esta ideia. Apresentei a ideia à empresa, a empresa era constituída apenas por dois economistas, expliquei a dificuldade de em um ano ter resultados científicos porque não é muito fácil as plantas demoram um tempo a crescer depois temos de repetir os testes e não se pode dizer que se tem algo apenas com um teste porque pode ser um grande tiro no pé, expliquei-lhes isso eles disseram que queriam uma coisa mais rápida falei-lhes do projeto que seria uma coisa mais rápida do que aquilo que eu estava a fazer eles gostaram disseram que não queriam entrar mas deram-me toda a força para continuar o que estava a fazer e a partir daí comecei a fazer em conjunto, na altura, com o Miguel que era o meu colega de casa que era da área de ciências sociais logo achava que era uma área que complementava os meus conhecimentos e os conhecimentos dele, complementava a minha falta de conhecimentos nessa área e depois a partir desse momento começamos a fazer protótipos fizemos testes montamos/criámos a marca, a marca foi criada em Novembro também e a partir daí começamos a fazer eventos começamos a ver o feedback começamos a mudar montes de coisas andamos para a frente para trás depois o Miguel teve que se afastar devido a questões pessoais em Maio e a partir de Maio de 2016 continuei sozinho o projeto evoluindo a partir daí.

13. Há quanto tempo começou a pensar que se poderia transformar num(a) empreendedor(a) a si próprio(a)? O que o/a motivou a pensar neste sentido?

Foi em 2012, o que me motivou, havia várias motivações, uma delas é que eu tirei um curso na área de investigação, em 2012 foi a altura plena crise a investigação sofreu grandes cortes e não havia propriamente muitas opções e a minha média não era muito boa por isso tornava as coisas mais complicadas. A partir daí tive uma ideia que vinha do meu trabalho de licenciatura, sobre produção agrícola, comecei pela minha área juntei-me na altura com a minha colega de Agronomia e concorremos ao “Acredita Portugal” e chegamos na altura aos 100 finalistas, chegando a ir a Lisboa fazer o *pitch* foi muito bom e ganhei outro ânimo e foi o projeto foi daí e foi-se alterando para melhoramento de plantas e daí chegou até aqui.

Então foi aí que surgiu a motivação?

Sim, assim a maior motivação foi a partir daí.

14. A sua motivação inicial mudou ao longo do tempo? Ou seja, agora mantém a empresa/startup por outros motivos?

Não. Mantenho sempre a empresa quase como objetivos futuros, são os objetivos futuros que me fazem criar um sistema planejado, atual porque tenho ambições futuras em relação a outros produtos e a empresa permite-me não só ter independência financeira, mas também ter a capacidade de criar algo sempre diferente não ter que ficar restrito a um trabalho rotineiro, mas posso ter um trabalho de criação, que é um trabalho que eu acho ser bastante estimulante.

15. Esta é a sua primeira iniciativa como empreendedor(a)?

Contando a anterior com a empresa seria a segunda, não sei se considerava a outra como uma tentativa, mas sim, esta seria a segunda.

16. No caso deste não ser a sua primeira experiência como empreendedor (por conta própria), quais as anteriores? Quando? Teve êxito?

Foi a anterior, é assim êxito não tive no ponto de vista geral senão se calhar estava a continuar o que estava a fazer, mas tive chamemos-lhe êxito parcial porque o que eu me propus a fazer estava a fazer, o tempo que estava a demorar também não era o tempo ideal para quem estava comigo, e isso fez com que nos separássemos.

17. Em termos gerais para si como empreendedor, o que fez de errado (até agora e em termos genéricos) e que não voltaria a fazer?

Que fiz de errado? Voltas que dispersei, atenção a tentar fazer várias coisas ao mesmo tempo, foi um erro, quando deveria no antigo projeto, deveria ter feito as coisas ponderadas, mesmo neste cometi alguns erros dessa índole, e acho que o maior erro é quando nos dispersamos a tentar fazer algo que ainda não estamos preparados para fazer e não temos a paciência que é temos de estabilizar um degrau para subirmos um degrau seguinte, e quando tentamos subir à pressa muitas vezes acabamos por cometer erros que levam a gastos desnecessários, esforço desnecessário que podiam ser focados em algo que, ... para estabilizar algo que já está a ser construído.

18. Pensa que aprendeu com esse(s) erro(s)?

Sim.

E isso levou-o a que melhorasse? Sim, agora leva-me a dizer que não os teria cometido porque felizmente todos os que cometi foram vistos pouco tempo depois, o que é bom, porque era pior ter cometido um erro e só o ver bastante tempo depois porque aí já teria perdido um grande esforço e teria se calhar despendido um volume monetário muito maior que seria perdido.

19. Que implicações práticas teve esse erro/tiveram esses erros?

Ter estoque que neste momento está parado a nível de escolha de frascos e perdas, neste caso de meio desnecessárias que foi..., que tiveram de ser deitadas fora porque não foram utilizadas.

20. Enumere o “Top 5” dos erros que cometeu e que o ajudaram a melhorar a sua ideia de negócio?

Top 5...Foi dispersar se calhar foi o pior erro que eu tive, pedi menos orçamentos do que aquilo que deveria ter pedido em alguns aspetos, deveria ter comprado em vez de ser os três, quatro que comprei com muitos mais porque faz muita diferença, uhm, tentar fazer projetos futuros sem estar preparado, e agora os outros, os outros entram tudo nisto, entra tudo no investimento, entra tudo nos investimentos necessários, entra tudo ou num ou noutra, acho que todos os erros que eu cometi se englobam nestas 3 categorias, não consigo encontrar mais duas diferentes. Ah, consegui encontrar mais um erro, uhm, delineamento ao atendimento do cliente e como funcionamos para o cliente, estratificar bem qual é o nosso cliente alvo, ao início não o

fizemos tão bem, o que levou também a que nós tivéssemos “focado” num grupo de pessoas que não seriam o nosso cliente alvo.

21. Trabalha em rede? Sim. Descreve-se como conectado(a)? Sim, se estão a referir-se a nível digital sim. **Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e mais concretamente o êxito da sua empresa/startup?** Trabalho em conjunto aqui na UTAD com a Quartz, com a Rupestris, a nível de fazer por exemplo testes entre outras coisas, trabalho com designer e freelancer a fazer as nossas novas mockups, infogramas, estamos a fazer uma bula, um catálogo e neste momento e nesta semana estamos a fazer a trabalha em conjunto com um programador, um designer informático.

Ou seja, tem sempre a ambição de querer fazer melhor? Sim, não podemos olhar para produto como um produto completo, o produto está sempre incompleto e há sempre muito para melhorar, neste momento temos 5 pontos base para melhorar dentro do produto. Alguns serão mais complicados que outros, todos requerem testes, todos requerem algum tempo, não se pode cometer o erro de querer fazer um produto perfeito que é uma das coisas que aprendi com o tempo, se quisermos fazer um produto perfeito acabamos por gastar muito dinheiro numa fase e depois ficamos sem fundo, não adianta fazer algo muito diferente porque as pessoas quando é muito diferente vão sofrer um choque e vão ter medo de comprar, as pessoas gostam mas têm medo de comprar por isso mais vale ser uma coisa simples, que as pessoas percebam, que haja uma ligação, aquilo que elas conhecem comprem, que seja acessível para elas e depois a partir daí quando apresentarmos a essas mesmas pessoas o produto mais complexo a pessoa já irá comprar porque já sente outra confiança e isso requer tempo, requer habituação porque é um produto que é diferente e essa habituação não se conquista nem em semanas, nem meses, demora um ano para o básico de habituação e para as lojas também terem interesse e etc.. tem que se ir às lojas a primeira vez deixar uma amostra, 4 meses depois as pessoas ainda têm a amostra e é assim que funciona esse tipo de situações.

22. Como lida com a “luta contra moinhos de vento”? (Organizar tanta coisa interessante, divulgar tanto as suas atividades; e afinal, por exemplo, consegue fechar tão poucas vendas.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados?

Pensar constantemente sobre o que se está a ser feito tenho sorte de ter amigos e amigas que me ajudam e como são de várias áreas também dão uma visão externa ao projeto e nisso é importante ter alguém em que dá uma visão externa e em que seja direto e que não diga está tudo bem só para ser simpático, convém que seja alguém que seja direto e diga isto não está bem não concordo. Comparar opiniões, é claro que a última decisão é sempre nossa, e vemos que estamos a fazer em princípio mal porque eles podem ser futuros clientes e o que é que podemos melhorar e isso faz com que estejamos sempre a otimizar e a melhorar também como vender como comunicar como mostrar o produto como apresentar como o produto em si pode ser melhorado. Há muitas vertentes em que o produto pode ser melhorado e como eu disse anteriormente é um produto inacabado e está sempre inacabado.

23. Qual a importância dos aspetos financeiros na implementação de uma empresa/startup? Que soluções encontrou no seu caso?

A importância é assim, o dinheiro não é o..., a importância total do dinheiro não é a maior de todas, é uma das maiores, porque o dinheiro permite que, ..., ter um bom fundo maneio permite criar uma estabilidade de uma marca, criar um produto já mais completo à partida, permite criar algo com uma apresentação, com uma comunicação já mais perfeita, porque á dinheiro para contratar pessoas ou para contratar serviços para eles serem feitos por pessoas que estão habituadas e que são profissionais. A falta de dinheiro, cria competências porque cria necessidade que se faça as coisas e estimula a imaginação, como fazer o mesmo, como criar um produto, por exemplo, quando falamos do nome mais técnico do cambas e de maneiras planos de negócio como se constrói planos de negócios, à uma diferença entre as startup e as grandes empresas, as grandes empresas normalmente criam um produto, e criam marketing para as pessoas verem que aquele produto está lá e criam a necessidade do produto através do marketing, as pequenas empresas temos de funcionar no sentido inverso, temos que fazer um produto à medida do cliente, quase, não é o cliente à

medida do produto, porque é diferente uma grande empresa lançar um produto em que as pessoas já conhecem a marca e vão lá e compram o produto e eles podem dar uma coisa ou outra, mas tem o marketing muito direcionado, outra coisa é uma microempresa criar algo diferente, como, o dinheiro permite fazer outra estratégia, permite ter outro à vontade, permite ter outra calma de negociação, permite ter um leque que possa ser importante à negociação para que consigamos ter um ponto mais favorável num negócio para nós, ou que tenhamos de ceder mais, porque muitas vezes ter dinheiro ou não ter dinheiro, faz a diferença entre ter a capacidade de esperar, ter a capacidade de pressionar um bocadinho mais o nosso cliente, neste caso estamos a falar do nível comercial, clientes comerciais, ou termos que ceder porque sabemos, e ele sabe que nós precisamos dele e essa diferença, no negócio para ver quem é que precisa de quem, o dinheiro ajuda. Qual era a outra parte da pergunta?

Que soluções encontrou no seu caso?

No meu caso, eu não tinha dinheiro, nem eu, nem o Miguel, por isso fizemos um Crowdfunding que nos deu base, tivemos dinheiro para ter uma estante, na altura tínhamos uma estante com duas prateleiras com luz, só tínhamos uma estante com duas prateleiras com luz e esse dinheiro Crowdfunding permitiu equipar em parte isto, permitiu ter algum fundo maneio para comprar novos produtos, para comprar novos frascos para diversificarmos a nossa amostra. Depois como eramos os dois ainda jovens, podemos concorrer ao “*Investe Jovem*”, que foi aceite, só que a nível de concursos mais, neste caso, europeus, apesar de darem dinheiro à sempre muito tempo que é muito maior aquele que seria desejável e basicamente a partir daí foi o que a empresa dava guardávamos parte para a nossa subsistência e reinvestindo do pouco, mais um bocadinho do mais um bocadinho mais um bocadinho e assim sucessivamente, claro completamente diferente, coo eu já disse, do que ter dinheiro, podemos investir, sabemos a direção, podemos ir logo, podemos dar passos muito mais depressa, assim os passos são muito mais lentos, mas que também criam outras capacidades.

24. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária?

Eu acho que vou sentindo alguns resultados, cada vez mais fala-se de empreendedorismo como já tínhamos falado. Acho que se fala, é o que eu digo ou se fala de uma maneira que é muito supérflua que é muito fácil e que há sempre oportunidades e fala-se demasiado que há oportunidades que há projetos e há concursos e quando se fala com uma pessoa menos informada ou informada do ponto de vista genérico diz-se “ah tantos concursos, isto agora é muito fácil” é mais fácil que o que seria anteriormente acredito que sim mas também não é assim tão fácil quanto isso porque o facto de haver oportunidades muitas vezes o que falha é saber as pessoas que estão por trás e até que ponto elas estão preparadas para que naquele momento que têm a ideia serem empreendedores porque desde a ideia à maturação da ideia e ao projeto ainda vai um longo tempo e torna-se mais complicado quando as pessoas estão a aprender competências e ao mesmo tempo a terem a ideia, estão a ter a ideia a ter as competências há uma maior capacidade de falhar por isso deveria ser aplicado o empreendedorismo numa fase mais inicial mostrado aos jovens numa fase inicial para que eles já tivessem parte dessas competências e quando tivessem uma ideia já soubessem algumas coisas básicas de como fazer de como não fazer. Mas, acho que já se sentem algumas diferenças, acho que há muito para ser feito e acima de tudo não é a quantidade de comunicação que tem sido muito elevada nem a quantidade de concursos que têm sido bastantes é melhorar e pôr a informação mais completa não criar nem a ideia que é muito fácil e que como lançou o anterior governo que é um empreendedor que só dizia que é muito fácil e monta-se uma coisa de pipocas e dava exemplos que roçavam o ridículo e cria uma falsa ideia que é muito simples que é chega-se lá e com meia dúzia de trocos se faz um grande negócio, pode-se fazer mas é muito difícil com meia dúzia de trocos porque requer tempo não é de um dia para o outro não é assim tão fácil. E essa ideia que foi criada desde o anterior governo e que ainda agora é passada que é fácil ou que é demasiado fácil e que qualquer pessoa é empreendedor e que toda a gente deve ser empreendedor. É uma ideia que passamos logo do 8 para o 80, se nós comunicarmos muito mas não se comunicar com a qualidade necessária acabamos por cometer não os mesmos erros mas erros de índole semelhante mas no sentido diferente em que não se aposta no empreendedorismo mas agora apostasse mas não se aposta de uma maneira concisa e

de uma maneira com qualidade e acaba-se por dispersar acaba-se por haver coisas que são feitas só por fazer acaba-se por criar muito a ideia de que ser empreendedor para ser empreendedor e não de que se quer mesmo ser empreendedor. Parece que hoje em dia é quase uma obrigação ter que fazer algo empreendedor, não, as pessoas podem ser empreendedores da sua vida não têm que montar um negócio. Ser empreendedor isso tem que ser explicado, não é obrigatório ter de montar um negócio e que toda a gente tem de trabalhar por conta própria, alguém vai ter de trabalhar para alguém e não é por isso que essas pessoas são menos válidas que as outras não é por isso que têm menos competências ou que devem ser desprezadas e não se deve criar a ideia que quem não quer ser empreendedor é uma pessoa de segunda classe ou que não tem as mesmas capacidades não, não se deve falar disso estamos a falar de algo que se quer ou que se nasce ou que se trabalha para ser mas tem de se querer mesmo porque se não quisermos as pessoas vão desistir pelo meio do caminho à primeira, segunda, terceira dificuldade vão parar e vai ser tempo que elas vão perder, parte não todo, vai ser tempo perdido vai ser gastos perdidos e acaba por não se melhorar em muita coisa acaba por se tentar muito e desse muito nasce alguma coisinha e dizemos que isso são bons resultados que não é propriamente a maneira mais correta de o fazer no meu ponto de vista como é óbvio.

25. No geral, as pessoas admiram-no(a) porque é um(a) empreendedor(a) ou são muito críticos acerca das suas ambições?

Há de tudo, há pessoas que admiram, há pessoas que são pragmáticas e gostam ou não gostam do produto ou gostam ou não gostam da ideia, há pessoas que são pragmáticas e mostram os problemas potenciais, outras são mais otimistas e mostram as vantagens potenciais. Há um leque de pessoas que vamos ver e há sempre pessoas com mais motivações e há sempre pessoas que falam connosco ou para ajudar ou simplesmente porque gostam de implicar ou porque querem conseguir mandar bitaites para o ar, há de tudo e temos de estar preparados para isso.

Ou seja, não liga muito á opinião das pessoas? Ouço a opinião das pessoas e acho que devemos ouvir a opinião de toda a gente, mesmo de uma pessoa que como se diz: "até o relógio parado está certo duas vezes por dia", e temos de ouvir e processar aquilo que diz e processar não só a forma como a outra pessoa diz mas tentar não criar logo uma barreira emocional porque se for algo negativo temos logo a tendência de desprezar, mas temos de ouvir, vamos ver se é uma crítica que faz sentido, ver a base da crítica daquela pessoa e tentar perceber o porquê da pessoa disse aquilo e a partir daí se não tiver fundamento temos de ter a capacidade de apesar de custar a ouvir às vezes, passar á frente. Se tiver algum fundamento pensar como aquilo pode ser um problema realmente e como resolver esse problema. Mas isso é como tudo, temos de estar preparados para ouvir críticas, mesmo que seja só destrutiva, temos de perceber de onde vem essa crítica destrutiva e se essa crítica destrutiva tem uma base de verdade e se essa base de verdade é possível alterar de forma a que seja mais difícil fazer essa crítica e assim melhorar constantemente o produto e melhorar constantemente a comunicação.

26. Quais são, na sua opinião, as principais razões para o insucesso de *startups* /de empresas que começam do zero?

Uma delas é a que falamos a nível de dinheiro que não é o mais importante, mas uma das mais importantes, muitas vezes as empresas não têm liquidez e uma empresa que não tenha liquidez torna-se complicado estar a subsistir porque nos primeiros anos do empreendimento não se tira ordenado, uma empresa não tira ordenado, a não ser que tenha muito dinheiro, não se tira ordenado, não dá, temos que pensar se quisermos que a empresa subsista temos que guardar parte do dinheiro para investir na mesma empresa por que se vamos gastar esse dinheiro como se fosse nosso, dificilmente teremos capacidade de crescimento, essa é uma delas. Outra acho que é, aquilo que eu estava a dizer, as pessoas estão a construir as competências, estão a construir as ideias ao mesmo tempo e vão um bocadinho "isto vai dar certo?", e quando não se começa com dinheiro, uma das coisas que eu ouvi um empreender a dizer, que falhou duas vezes, só à terceira é que foi mesmo, e agora tem um negócio de sucesso, só à terceira é que conseguiu fez três empresas em um ano e meio, em dois anos, digamos assim, só à terceira conseguiu porque cometia erros e daí, do plano daí tentativa de negócio para a tentativa de negócio cometeu erros diferentes que fez com que ele falhasse sempre e venha a resiliência e capacidade de pensar "Eu quero fazer algo meu", e depois a terceira

vez o que ele contruiu foi uma coisa feita quase pelo cliente, ele contruiu algo viu qual era o nicho de negócio, viu qual era o problema, identificou o problema, identificou uma oportunidade e construiu a oportunidade em conjunto com quem necessita da solução para aquela oportunidade, para construir aquilo perfeito para aquele nicho de negócio, e quando nós criamos algo, porque temos uma ideia, “isto vai funcionar assim, isto vai funcionar assim”, e acho que há muito isso porque as competências, essas competências, como é obvio, foi ganhando à medida que foi falhando acabam por ser ganhas à medida que se vai fazendo, e como não detidas, e como não se tem a base anteriormente, na maior parte dos casos, torna-se complicado depois quando se começa a cometer erros e não se vê os erros na hora e só se vê os erros a montante e já ao fim de alguns meses, corrigir os mesmos erros ou ter capacidade de se adaptar a essa realidade e como é uma empresa que não tem muita liquidez se se comete um erro e só se deteta ao fim de muito tempo já perdeste muito dinheiro e o mais provável é que tu “chega, não quero cometer isto “porque parece que as coisas não arrancam, “E não arrancam porquê? Está a falhar alguma coisa”, tens é essa capacidade de não se ter ouvido, se calhar os clientes, potenciais ou não se ter contruído a empresa feita de uma maneira concreta para aquele nicho que nós queremos, isso foi um bocadinho do que eu fiz ao inicio, tava a dizer que dispersei a nível de estratégia e que temos de estar constantemente a corrigir e mudar e sempre que queremos um nicho construímos uma coisa feita para esse nicho.

27. Já teve a oportunidade de ajudar outro empreendedor “novato”? O que pode fazer?

Sim, tecnicamente ainda sou um empreendedor “novato” porque isto ainda é uma startup, ainda sou novato, eu ainda é que preciso de ajuda. Sim já quando me perguntam alguma coisa dou do pouco que sei, daquilo que eu sei, da minha pouca experiência, daquilo que consigo, mas aviso sempre que não é muito e que se calhar devem contactar alguém que seja mais experiente, que tenha uma carreira de maior sucesso porque essa pessoa pode, normalmente até indica uma pessoa ou outra pessoa que conheça de forma a que essas pessoas possam ter mais, ser melhor aconselhadas porque ser aconselhadas por alguém que ainda por cima o aconselhamento é um grande risco, estamos a aconselhar quando nós temos de ter consciência que ainda estamos muito aquém daquilo vamos dar.

Procurou ajuda, de algum empreendedor?

Por acaso, não procurei ajuda, felizmente a ajuda foi-me oferecida o que foi muito melhor, as pessoas gostaram e disseram “Eu acho que podias falar disto, disto e disto se quiseres fala comigo, podemos falar, podemos melhorar em a, o ponto a,b e c” e falei não com todas as pessoas que me ofereceram ajuda, felizmente tive ajuda de várias pessoas mas falei com algumas que me ajudaram, ajudaram a melhorar.

Se calhar procurou aquelas que estavam mais ligadas à sua área?

Curiosamente, não, nenhuma é desta área, era tudo da área de que acho das competências que mais me faltam, que é na área de Comunicação, de Marketing, Digital tudo na área que eu não domino. Fui aprendendo, vou fazendo, vou desenrascando como se diz, mas são áreas que eu não domino, são áreas que faço mais ou menos de hoje em dia mas não faço bem comparado com alguém que faça isso vida e que tenha jeito, não faço nada que se compare e acho que ter a humildade para perceber que somos incompetentes em algumas áreas é uma das estratégias que devemos ter para ajudar também a construir e a aumentar as nossas possibilidades de ter sucesso.

28. Qual a atenção que dedica aos princípios de sustentabilidade (económica, social, ambiental)?

O nosso produto tem duas componentes, uma artística, visual e decorativa e uma didática, olhando para o produto, as componentes didáticas são não escritas, são visuais e vem a partir das perguntas básicas que a pessoas se colocam a elas próprias, “Como elas respiram?”, “Como é que elas conseguem ter água?”, etc, etc. E depois, as pessoas olham para o produto e começam a perceber, a água fica acumulada nas paredes do frasco, a água escorre, as pessoas começam-se a lembrar da importância das plantas no nosso dia-a-dia, logo tem uma componente didática e educativa, ambiental, nesse aspeto. E a nível de componente social, nós fazemos e tentamos fazer projetos e campanhas que sejam de componente social, e acho que a componente social e a preocupação social nas empresas é importante, porque as empresas inserem se numa sociedade e essa sociedade acaba por ser parte dos clientes e das empresas que trabalham para a sociedade e a sociedade trabalha em certa maneira para as empresas, e a preocupação das empresas com a sociedade

seja com os trabalhadores, seja com a área envolvente em que se integra é importante, porque também é um enriquecimento pessoal que as próprias empresas têm como colaboradores têm, mas também é uma mais valia do ponto de vista mesmo prático, posso ter uma componente social, acaba-se por comunicar com mais pessoas, acaba-se por perceber melhor as pessoas em que estamos inseridos e acaba-se também por ter vantagem potencialmente económicas, não é só vantagens do altruísmo do crescimento pessoal, é uma vantagem potencialmente económica, que se pode tirar daí, ajudando outras pessoas, ambos ficam a ganhar, é uma coisa que as empresas, se for bem feito não precisam de ficar a perder, só ficam a ganhar em todos os aspetos, isto é o que eu acho pessoalmente.

29. Está familiarizado(a) com o termo responsabilidade social?

Se sim, aplica a responsabilidade social na sua empresa/startup? Se não, quais as razões?

Estou familiarizado de ouvir o termo, agora o que ele significa ao certo, vou ser sincero, não sei ao certo em que perspectiva estamos a falar de responsabilidade social, se me puder dizer em que perspectiva é, terei muito gosto em responder.

Uma vez que as perguntas foram dadas pela professora também não estou bem familiarizada.

Mas acho que, essa responsabilidade social entra um bocadinho naquilo que falamos anteriormente. Se for nesse âmbito sim, acho que já respondi anteriormente, penso que é importante e aplico porque a nível social e ambiental acaba por estar interligado, mas já respondi na anterior.

30. Considera que a sua empresa/startup é inovadora? P.f., justifique.

Sim, porque nós não temos só um produto que é diferente em Portugal e que mesmo dentro da Europa não há muitas pessoas a fazer algo semelhante há 2 empresas na Europa a fazer algo semelhante. Temos um produto que além de ser inovador em si toda a nossa comunicação e estratégia funciona muito por sinergias nós fazemos parcerias com empresas ou com pessoas em que ambos crescem e em que ambos fiquem a ganhar que não é um esquema tradicional de competitividade que estamos habituados a ver na maior parte das empresas. Hoje em dia, já começo a ver algumas startups que funcionam nessa estratégia, nós também funcionamos, logo acaba por ser inovação nesse aspeto e não é só inovação por o produto em si atual é a inovação por todos os produtos que nós criamos que são completamente diferentes como é o caso do caça-senhos temos, temos entre eles, plantas invertidas criámos jardins invertidos dentro de frascos que acaba por ser completamente diferente do que já existe e tentamos ter não só a diferença no produto mas como eu digo na maneira como nós interligamo-nos com os outros negócios e com a nossa rede de contactos.

31. Usa novas metodologias para “fazer funcionar” a sua empresa/projeto/startup? Pode explicar, p.f.

Se estamos a falar em termos sociais, sim. Sim uso duas redes sociais, apesar de termos quatro, usamos por norma que é o Instagram e o Facebook, temos também Pinterest e Twitter, apesar que o Twitter nunca usamos porque não é muito, não há muitas pessoas em Portugal que usem Twitter, logo, não compensa muito estarmos a dedicar a fazer pequenos tweets, no Pinterest temos menos fotos, que temos só as fotos que têm maior qualidade e parte das fotos que nós temos são dadas pelas pessoas e a ideia não é só das pessoas terem um produto é das pessoas acompanharem o produto delas e o produto das outras. E basicamente, continuarem a fazer parte da ArtinVitro, quando as pessoas levam a planta para casa, tiram uma foto e como parte das fotos é de telemóvel ou de câmaras, ou com pouca qualidade nós não pomos no Pinterest, só pomos as que têm maior qualidade, e usamos essas e usamos um site, que neste momento é um site gratuito, a ideia é melhorá-lo pô-lo num site mais profissional, mas com o tempo...

Sente que isso ajudou para inovar o produto ou para expandir o produto?

As redes sociais ajudam principalmente a espalhar a mensagem. Não é por termos mais gostos ou mais visualizações que automaticamente temos mais vendas, não funciona numa relação direta, nem é uma correlação, há uma correlação, mas não é muito significativa, pelo menos, ainda neste caso ainda não é muito significativa. Agora, é interessante porque as pessoas ficam a conhecer, e as pessoas ao ficarem a conhecer à alturas que depois vêm contactar connosco porque ficaram a conhecer e gostaram e porque é diferente, chamativo, tem cores, tem, visualmente é interessante e as pessoas acabam por usar isso a nosso favor nas redes sociais. Mas é mais para conhecer a marca, e para criar o conceito, para aquilo que eu digo,

para habituar as pessoas que o conceito existe, depois temos que ter outras estratégias para vender o produto, porque não pode, pode se usar as redes sociais para isso, mas não pode ser só através das redes sociais, pelo menos, no nosso caso não pode ser.

Quais são então os métodos que utiliza para reforçar?

Para reforçar, nós utilizamos, normalmente vamos a eventos, fazemos mercados, fazemos feiras, fazemos, mostramos o produto às pessoas para elas tocarem porque é diferente ver numa foto e tocar, vamos a vários pontos dispersos, tentamos, neste momento, só a região norte porque a nível financeiro e deslocações não fica muito barato, só na região norte mostrar os produtos e através dessas feiras e mercados acabamos por ter também mais uma rede de contatos porque acabamos por mostrar às pessoas, e acabamos por também criar uma facilidade maior nestes locais, de por exemplo, contactarmos com uma loja, porque já nos conhece, a loja já, as pessoas da loja já passaram lá, já viram, já gostaram, e isto acaba por ser uma pequena bola de neve.

Já agora, em que lojas está?

Neste momento estamos em duas lojas no Porto, uma na Rua das Flores que é a “Quarenta e Três branco” e uma na Rua da Almada que é a “Almada em branco”, estamos na Povia do Varzim na “Nina Cups Store”, estamos em Valença em “Casa Toga”, estamos também, temos estas quatro, e depois estamos agora, em Lisboa, no Terminal dos Cruzeiros na Santa Apolónia, na loja do terminal.

Então estão a expandir bastante?

Sim, agora Lisboa, e a ideia era entrar numa outra loja fora do terminal, porque a loja do terminal é exclusiva para os cruzeiros, queríamos uma loja que fosse uma loja mais tradicional, que fosse na zona da baixa de Lisboa, numa zona turística para as pessoas conhecerem, e é assim que nós estamos a abordar o mercado de turistas. Depois temos os outros mercados e os outros clientes alvo, vamos abordar de maneiras diferentes, os comerciais como já disse, que será o nosso próximo foco será numa perspectiva de avenças e que nós decoramos o espaço, depois tratamos do espaço e depois temos o cliente particular que vamos abordando de uma maneira mais pessoal, e através das redes sociais acaba por ser conhecer mas a ideia também era criar uma rede de contatos e aí sim terá que ser uma primeira fase mais online, mas aí temos de nos focar nesse cliente para mostrar o produto e mostrar que as pessoas podem obter facilmente, e mas aí temos de ter a capacidade logística tem que ser melhorada e a nível de transportadoras possivelmente para que o produto chegue em perfeitas condições à pessoa e a um preço acessível para nós e também para a pessoa.

32. Que exemplos de boas práticas o(a) inspiram “hoje”?

Estou a tentar lembrar-me de algum exemplo... À práticas que me inspiram mas eu não as pratico, porque neste momento não tenho sequer colaboradores, mas acho que a nível de principalmente as práticas que mais me inspiram são as práticas de relação com os colaboradores, formas como podemos em termo extrair mais os nossos colaboradores de formas a que eles ainda fiquem contentes e não com aquilo que se usava antigamente, que era a pressão e criar o medo de despedimento ou forçar, isso é o que me inspira mais é a capacidade que nós conseguimos criar uma rede dentro do próprio local de trabalho em que toda a gente se sintam contente de por estar lá, ou tentar que essas as pessoas sintam, claro que que devem sempre haver exceções, e tentar que essas pessoas sintam que façam parte, e todas as empresas que eu veja fazerem isso ou que aprecem fazer isso que também tenham sucesso as pessoas vão contentes para o trabalho e o trabalho depende das pessoas, neste momento de mim, logo essas boas práticas não consigo aplicar porque sou só eu, mas a ideia a nível de descrição passa por isso a nível de colaboração, também é uma das boas práticas que nós tentamos aplicar nas nossas parcerias com outras empresas que se baseiam nisso, nessa ideia de algo que todos fiquem a ganhar, e acima de tudo a nível de boas práticas comerciais acho que devemos ser honestos, quando vamos a uma loja podemos dizer “isto é mais ou menos o que fazemos as outras lojas devem vender mais ou menos a este preço, eles vendem estre este e este preço”, para que as lojas neste caso, fui para as lojas porque é o nosso cliente neste momento saibam que se encontrarem o produto, eu devolver o produto muito mais caro, mais barato, vão sentir-se enganadas pela pessoa que está a vender, não nós dizemos os preços, temos um preço recomendado para revenda e temos o preço mínimo e máximo que dizemos, e queremos que as pessoas respeitem também para que haja uma espécie de equilíbrio. E a partir daí acho que é uma boa prática, acho que é acima de tudo todas as boas práticas se baseiam nesses valores

que nós devemos ter na nossa vida, sermos honestos e sinceros e depois a partir daí torna tudo mais fácil, porque ganhamos confiança e que as pessoas se sintam confiança em nós torna-se mais simples, continuar a manter o cliente.

33. Já aproveitou resultados do “triângulo educação-investigação-inovação” na sua vantagem? Aprendeu algo a partir da investigação (através de professores, lendo artigos, etc.)? Exemplifique, sff.

Sim. O próprio produto, é feito de trabalho de investigação, por isso, o produto todo é fruto desses três, dessas três vertentes. As competências mais comerciais fui ganhando aos poucos e ainda estou a ganhá-las hoje em dia, mas o produto e o próprio negócio advém desse triângulo.

Já agora, que vem junto com esta pergunta, ainda não referiu qual o curso que tirou.

Não, eu tirei Genética e Biotecnologia aqui na Utad, e depois tirei mais tarde em Biologia Clínica e Laboratorial aqui também na Utad, e deram-me tanto a Licenciatura como o Mestrado, e deram-me competências diferentes para criar o produto e não só para criar o produto, mas para idealizar coisas novas e ultrapassar certos limites que se chamam limites e que neste momento, não são.

35. De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo? Ou de uma forma mais genérica, como podem as licenciaturas e mestrados das instituições de ensino superior se adaptar de forma a terem mais estudantes empreendedores durante o(s) ciclo(s) de estudos ou depois de os finalizarem?

Eu acho que isso implicaria uma reestruturação por parte dos próprios currículos, das próprias programações dos cursos porque nem todos os cursos estão preparados hoje em dia. O empreendedorismo mesmo aqui na UTAD na maior parte dos cursos é uma cadeira de opção mas é aquela questão, a universidade vai fazer um trabalho que devia ser feito anteriormente, um trabalho que não pode ser independente, para o empreendedorismo ser uma coisa estruturada tem de ser um trabalho que deve ser em conjunto, deve ser estruturado de raiz não só com o ensino secundário no mínimo, e estruturado com as várias universidades, neste momento há se calhar universidades que trabalham muito bem e a nível de empreendedorismo e não digo que esta não o faça, a nível de incubadora trabalha bastante bem, não conheço as outras mas não tenho nenhuma razão de queixa, as pessoas estão sempre disponíveis a ajudar mas se calhar a transição entre isso e licenciaturas poderia ser melhor e essa transição podia ser melhor. Os seminários acho que não funcionam muito, acho que agora há seminários e são obrigatórios, mas as pessoas vão para lá porque tem que ir e não é propriamente isso que se quer, agora acho que em quase todos os cursos, em quase todas as cadeiras ou na maior parte das cadeiras criar, não dizer o que é empreendedorismo, mas criar o hábito das pessoas quererem pensar por elas próprias tentarem descobrir e a partir daí torna se mais simples a ligação á própria incubadora. Ser informado desde o começo que se está a tirar uma licenciatura, desde o início, as pessoas saberem que há essa oportunidade e serem desafiados, mas isso é uma questão também que passa pelos professores, de desafiarem as pessoas a criarem e a pensarem em algo dentro daquilo, não só apenas para decorar o que é feito. Quando estão a tirar o curso, têm que decorar aquilo, fazer aquilo e espetar aquilo na licenciatura e não há muita margem para raciocinar em algo diferente e acho que aí é um problema, acho que deveria haver margem por parte do que nós passamos de construir algo novo, implica ter que raciocinar e juntar conhecimentos se estamos preocupados em ter que os decorar para os ter que escrever não é assim tão difícil se calhar as pessoas conseguem mas se calhar vão ser menos, se calhar as outras não é por isso que não conseguiriam se calhar se tivessem mais tempo e se tivessem preparados e se isso fizesse parte do próprio currículo universitário conseguiam. Acho que acima de tudo, todos os cursos deviam ter uma cadeira mais ligada ao pensamento critico e não tanto ligada á matéria, uma cadeira separada de pensamento critico para as pessoas terem tempo de pensar naquilo que dão nas outras cadeiras e terem um momento obrigatório de pensar e acho que isso é importante que antigamente as licenciaturas eram mais longas, quando eu e vocês entraram já era tudo de 3 anos, tudo muito comprimido, mestrado de 2 anos, as pessoas saem daqui cm 22/23 anos, 21 algumas que entram mais cedo ainda só tiveram tempo para decorar e não tiveram tempo para pensar, não tiveram tempo para processar toda a informação e muitas vezes acabam por envolver mestrado e quando dão conta já estão a trabalhar e só aí no trabalho é que começam a processar os

conhecimentos com calma e acabam por atrasar muito o processo, acho que o raciocínio devia ser parte do currículo universitário.

Sente que se poderia por em prática o conhecimento que obtemos e não tanto só teoria?

Sim nem que fosse em nível teórico, criar dificuldades teóricas, só dificuldades nos exames e frequências acabam por ser dificuldades pontuais que podem ser ultrapassados tanto com raciocínio como na maior parte dos casos com a memória ou com auxiliares de memória até e isso acaba por criar um desfasamento e acaba por criar uma falta de necessidade de pensar e as pessoas chegam aqui quase como se fossem processadas em massa e o empreendedorismo implica aplicar a conhecimentos, processá-los e se há algo que não seja ensinado, porque a escola neste momento só da conteúdo e as competências tem de ser ganhas de alguma forma. Podem ser ganhas através do processamento que evita muito a tentativa e erro, não evita tudo mas ajuda a que as pessoas estejam preparadas e acho que falta isso, nem que fosse uma cadeira por ano de raciocínio, uma matéria por ano dedicada ao genérico para as pessoas perceberem como podem interligar os conhecimentos. Muitas vezes as pessoas olham para as cadeiras, elas parecem tão diferentes que nem sabem como é que podem ligar uma com a outra isso é um problema porque as pessoas não veem sequer utilidade numa cadeira, olham para a cadeira e pensam “porque é que eu estou a dar isto se eu nunca vou usar isto na minha vida?” e se calhar se tiverem um espaço em que possam pensar, claro que tem de ser tutorial, vão descobrir ligações que nunca tinham pensado antes e se calhar pensar em currículos que podem fazer e coisas que podem fazer que nunca teriam pensado e acho que é uma das coisas que pode ser trabalhado e que não é tão complicado quanto isso. **Sentiu essa dificuldade após licenciatura e mestrado na sua área? Ou na parte em que começou a formar a sua ideia?**

Não muito, acho que nisso me ajudou o facto de fazer algumas atividades extracurriculares e pertencer a outras coisas que acabassem por delinear outras competências que não se ganha só na parte curricular, logo a nível de ligar conhecimentos não foi assim tão complicado, a nível de tentativa e erro de problema aí como já disse anteriormente já cometi alguns e acho que isso poderia ser evitado se tivesse mais prática.

34. Já conseguiu contribuir para o “triângulo educação-investigação-inovação” (que há fluxo de informação/conhecimento entre os 3 componentes)? Você já foi ouvido por investigadores? Já deu palestras? Pode especificar através de um exemplo?

A ideia é contribuir para esse triângulo, por isso, estamos. Neste momento estou à espera da resposta definitiva e vai ser submetida esta semana a última correção que foi pedida de duas patentes que a ideia é ajudar. Por isso, a ideia é contribuir para esse triângulo só não foi contribuída mais cedo porque estas coisas demoram algum tempo a ser aprovadas logo enquanto não forem aprovadas não posso revelar exatamente qual é o conhecimento, mas a ideia sim é ao fim de serem reveladas parte do que eu já descobri pode ser contributivo para esse triângulo. Falei sobre empreendedorismo quando fui convidado ou casos chamados casos de empreendedorismo aqui em Trás-os-Montes, mas é mais numa questão de empreendedorismo, quase como estamos a fazer aqui nesta entrevista. Esta entrevista é mais a falar do projeto e as dificuldades como elas são projeto localmente ou aqui. Nunca foi nada de adi compares, não tenho nada com os meu pares.

10.3.3. Entrevista ao Responsável da Assiste Care

1. Qual o seu nome?

António Martins

2. Qual o nome da sua empresa/startup?

Assiste Care Unipessoal Lda

3. Qual a sua função dentro da empresa/startup?

Sócio Gerente

4. Qual a atividade principal da empresa/startup (o que vende; no que é que existe o negócio)?

A principal atividade é serviços de consultoria de gestão, criação, desenvolvimento e financiamento de empresas, mas a atividade de consultoria também em tecnologias de apoio ou ajudas técnicas para pessoas com necessidades especiais.

5. Quando iniciou a sua atividade atual? Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (ligado à incubadora da UTAD)?

O inicio de atividade é muito recente, mas o projeto assiste care já existe desde 2013 com ligação à UTAD após a minha tese projeto de mestrado em empreendedorismo. Os primeiros projetos começaram em 2014 com alunos da UTAD.

6. Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária?

A atividade de consultoria de gestão que estou a desenvolver está ligada a varias ferramentas de gestão nomeadamente uma metodologia que é um Modelo Dinâmico de Gestão Estratégica baseado no Balanced Scorecard (BSC) é uma metodologia de medição e gestão de desempenho desenvolvida em Harvard Business School, normalmente utilizado por grandes empresas. Incorpora a visão e a estratégia por meio de mapa com objetivos e indicadores de desempenho, em 4 perspetivas diferentes: financeira; clientes, processos internos, aprendizagem e crescimento. Avalia a atuação da empresa, equilibra os aspetos financeiros e não financeiros na gestão e planificação estratégica da organização que supera as avaliações tradicionais da contabilidade. Também temos serviços de criação e acompanhamento de empresas, com especialização na área financeira e acompanhamento da gestão da qualidade.

7. Quais os seus objetivos a curto e longo prazo?

Normalmente apenas as grandes empresas são detentoras destas ferramentas de gestão. Neste momento o objetivo é desenvolver estas metodologias em micro pequenas e médias empresas adaptando caso a caso mediante as necessidades das empresas. A médio prazo pretende-se treinar equipas de gestão com alunos da UTAD, para aplicarem ferramentas de gestão nas empresas. Também pretendemos acompanhar projetos de investimento com financiamento e acompanhamento das empresas desde a sua criação até á sua maturidade.

Reparo - Estamos especialmente interessados em inovação, novas metodologias e melhores práticas que reforçam o conhecimento triangular (educação-investigação-inovação).

8. Como é que definiria “empreendedorismo”? Ou: quais os elementos chave que esta definição devia conter?

Dado que a minha formação está muito ligada ao empreendedorismo com base em vários autores definiria empreendedorismo como a criação ou desenvolvimento de uma ideia ou negócio, a partir da oportunidade que cria valor, com determinados objetivos, riscos não controlados e propósito de fins lucrativos ou não.

9. O que considera pessoalmente as 5 qualidades principais de um empreendedor futuro?

De considerar três fatores com várias dimensões do perfil do empreendedor as quais se destacam: Fatores motivacionais reconhecimento de auto necessidade, influência da família e estatuto social. Fatores psicológicos; criatividade, inovação, autoestima, autoconfiança, autocontrole, autonomia.

Fatores cognitivos; prontidão para oportunidades de negócios externos, autorrealização profissional e pessoal, rigor, resolução eficaz de problemas, otimismo, percepção de sucesso de Influência de estado afetivo.

10. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

Tenho formação de mestrado em empreendedorismo no ano letivo de 2012-2013 na UTAD.

11. Como entrou em contato com o empreendedorismo? Leu sobre o assunto? Ficou a conhecer alguém pessoalmente? Ficou interessado(a) na história de vida de empreendedores de sucesso? Que elementos/exemplos lhe inspiraram?

O principal contacto com o empreendedorismo e empreendedores foi com a minha anterior atividade como bancário durante 25 anos a lidar com empresas e empreendedores, ficou mais consolidado com o meu mestrado em empreendedorismo e com o curso de doutoramento em gestão que está em fase terminar a meu doutoramento em gestão.

12. Como surgiu a ideia de negócio?

A ideia de negócio surgiu desde a conclusão do mestrado em empreendedorismo com o projeto tese que apresentei que tinha o nome de assiste care, que recentemente decidi transformar em empresa após ter rescindido amigavelmente o contrato com a entidade bancária onde trabalhava.

13. Há quanto tempo começou a pensar que se poderia transformar num(a) empreendedor(a) a si próprio(a)? O que o/a motivou a pensar neste sentido?

O pensamento de ser um empreendedor já tinha alguns anos mas o concretizar dessa ideia foi à cerca de 6 meses quando deixei de trabalhar numa entidade bancária após muita ponderação e acreditar que as minhas capacidades e formação iam muito mais além do que ser um empregado bancário.

14. A sua motivação inicial mudou ao longo do tempo? Ou seja, agora mantém a empresa/startup por outros motivos?

A motivação teve várias mudanças e estas têm que ser assumidas por nós. Se me perguntassem há 6 meses se eu iria ter um empresa poderia dizer que sim, mas seria um objetivo de médio longo prazo, a circunstancia é que alertou a minha decisão, mais do que tudo foi a oportunidade.

15. Esta é a sua primeira iniciativa como empreendedor(a)?

Sim, trata-se da primeira iniciativa como empreendedor porque só se é um verdadeiro empreendedor quando se cria a empresa ou o nosso próprio trabalho.

16. No caso deste não ser a sua primeira experiência como empreendedor (por conta própria), quais as anteriores? Quando? Teve êxito?

17. Em termos gerais para si como empreendedor, o que fez de errado (até agora e em termos genéricos) e que não voltaria a fazer?

18. Pensa que aprendeu com esse(s) erro(s)?

19. Que implicações práticas teve esse erro/tiveram esses erros?

20. Enumere o “Top 5” dos erros que cometeu e que o ajudaram a melhorar a sua ideia de negócio?

21. Trabalha em rede? Descreve-se como conectado(a)? Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e mais concretamente o êxito da sua empresa/startup?

Para além da minha formação em empreendedorismo na UTAD sou finalista do Doutoramento em Gestão e a minha área investigação tem como tema “As capacidades dinâmicas na formação de alianças interempresariais” envolve o estudo das capacidades e dinamismo das empresas e dos empreendedores para formar alianças com outras empresas com o objetivo de criar valor para ambos. Desta forma tenho muita

predisposição para as alianças e parcerias com outras empresas para trabalhar em rede, incluindo associações empresariais e industriais para projetos comuns.

22. Como lida com a “luta contra moinhos de vento”? (Organizar tanta coisa interessante, divulgar tanto as suas atividades; e afinal, por exemplo, consegue fechar tão poucas vendas.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados?

A nossa principal preocupação tem sido no envolvimento e serviço que é dado aos clientes e a sua perceção que sabemos o que estamos a fazer superando expectativas e criando mais valor o cliente. Preservamos a nossa imagem perante o mercado onde estamos inseridos, o cliente é o nosso principal foco. O nosso lema é “We care you business” um cliente satisfeito trás mais 2 um insatisfeito leva 10.

23. Qual a importância dos aspetos financeiros na implementação de uma empresa/startup? Que soluções encontrou no seu caso?

Os aspetos financeiros são de extrema importância para a criação de uma empresa, apesar de existirem alguns apoios estatais para a criação de empresas, estes são muito condicionados às novas empresas. No meu caso em particular o investimento foi efetuado com capitais próprios.

24. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária?

Existem de facto algumas oportunidades de investimento que o governo português promove, mas para empreendedores em início de atividade existem algumas oportunidades, mas é necessário ter em conta os montantes, os juros e os prazos demorados para que os incentivos sejam dados que na maioria dos casos os empreendedores que querem iniciar a atividade têm que ter o mínimo de fundo de maneiio, este que difere de atividade para atividade.

25. No geral, as pessoas admiram-no(a) porque é um(a) empreendedor(a) ou são muito críticos acerca das suas ambições?

Ser ambicioso está intrínseco a cada pessoa, mais do que tudo é fazermos o que gostamos e gostarmos de forma a contagiar todos os que nos rodeiam.

26. Quais são, na sua opinião, as principais razões para o insucesso de startups /de empresas que começam do zero?

Na minha opinião o principal insucesso está no deficiente planeamento antes de abrir e não ter uma estratégia definida após a abertura da empresa. (Diria como que para fazermos uma viagem de barco primeiro temos que comprar o barco mediante a viagem que vamos realizar tendo em conta o percurso temos que estar prevenidos para as mudanças da maré, os ventos e as tempestades sempre com o nosso principal foco ou objetivo que é chegar ao fim da viagem), daqui o planeamento e a estratégia.

27. Já teve a oportunidade de ajudar outro empreendedor “novato”? O que pode fazer?

Esta é uma das nossas atividades, criação de empresas e para criar empresas temos que encontrar visibilidade. A nossa ajuda vai no sentido de podermos também fazer parte perante um serviço de acompanhamento da empresa durante os primeiros anos para garantir uma maior celeridade para a sua maturidade.

28. Qual a atenção que dedica aos princípios de sustentabilidade (económica, social, ambiental)?

Os princípios de sustentabilidade económica, social e ambiental são de extrema importância para qualquer empresa, e tem que estar definidos em todos os projetos empreendedores uns mais e outros menos mediante a atividade.

29. Está familiarizado(a) com o termo responsabilidade social? Se sim, aplica a responsabilidade social na sua empresa/startup? Se não, quais as razões?

A responsabilidade social é um tema que está nos dias de hoje muito ligado ao mundo empresarial, tais como ajudar pessoas carentes e associações de âmbito social sem fins lucrativos. Neste momento a empresa ainda está no início de atividade tendo no médio e longo prazo objetivos para a responsabilidade social após a consultoria em projetos ligados a pessoas com necessidades especiais.

30. Considera que a sua empresa/startup é inovadora? P.f., justifique.

Trata-se de uma *startup* inovadora porque por um lado aplica e adapta ferramentas de gestão em pequenas empresas, que normalmente são utilizadas apenas nas grandes empresas e ainda ajuda na criação de empresas com acompanhamento na gestão integral da empresa, por outro lado, consegue fazer consultoria também no setor da saúde e social no aconselhamento de produtos para pessoas com necessidades especiais, tecnologias de apoio e ajudas técnicas.

31. Usa novas metodologias para “fazer funcionar” a sua empresa/projeto/startup? Pode explicar, p.f.

As metodologias na gestão da empresa vão de encontro às metodologias que temos para o acompanhamento e outras empresas na nossa atividade que é o caso do BSC para se conseguir organizar e gerir a empresas em todas as vertentes, financeira, clientes, processos e aprendizagem e crescimento, apesar de não ser uma nova metodologia, efetuamos constantes adaptações para a micro e PME's. Neste sentido não são novas metodologias, mas novas abordagens de resolver os desafios de casa empresa.

32. Que exemplos de boas práticas o(a) inspiram “hoje”?

Um dos exemplos de boas práticas é a importância de uma boa coordenação de equipas para garantir a satisfação dos clientes, estes são a razão da nossa existência. O processo de Consultoria necessita de um coordenador para garantir que a equipa envolvida cumpra o estabelecido no projeto de consultoria. Este coordenador deve ter autoridade sobre a equipa envolvida e autonomia para decidir as várias etapas estratégicas do processo com transparência e confidencialidade.

33. Já aproveitou resultados do “triângulo educação-investigação-inovação” na sua vantagem? Aprendeu algo a partir da investigação (através de professores, lendo artigos, etc.)? Exemplifique, sff.

Ainda não existiram resultados do “triângulo educação-investigação-inovação” mas estamos a contribuir para que ele exista na nossa empresa.

34. Já conseguiu contribuir para o “triângulo educação-investigação-inovação” (que há fluxo de informação/conhecimento entre os 3 componentes)? Você já foi ouvido por investigadores? Já deu palestras? Pode especificar através de um exemplo?

Quando começaram os primeiros Os projetos assiste care em 2014 estes integravam alunos da UTAD com reuniões mensais para a elaboração de um produto (dispositivo médico), são constituídas equipas de 4 alunos 2 na área da engenharia para fazer um protótipo e 2 na área da gestão e economias para acompanharem o produto e estudarem o seu mercado e ainda propor para patente e entramos em concursos de empreendedorismo, uma % da patente era reservada para os alunos que estivessem envolvidos e chegassem ao seu final. Foi proposto a professores da UTAD um produto para ser desenvolvido no seio de um projeto final na área da engenharia biomédicas o que estamos a aguardar por pela sua resolução desde o final do ano anterior. Desta forma os resultados esperados desse “triângulo educação-investigação-inovação” são satisfatórios, contudo tem que existir uma maior envolvência da UTAD e principalmente dos professores envolvidos. Existe assim uma grande vantagem para os alunos por se encontrarem envolvidos em projetos que não serão puramente académicos, mas também com uma componente de terem a possibilidade de virem a ser projetos com potencial de mercado.

Já participei em seminários tinha os temas referentes ao meu doutoramento capacidades dinâmicas e alianças estratégicas e ainda e eventos de empreendedorismo como o caso da UTAD Consulting numa edição do Meet Up Vila Real com o tema “Share, Learn and Meet”.

35. De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo? Ou de uma forma mais genérica, como podem as licenciaturas e mestrados das instituições de ensino superior se adaptar de forma a terem mais estudantes empreendedores durante o(s) ciclo(s) de estudos ou depois de os finalizarem?

Para que a UTAD e outras instituições de ensino superior possam estimular o empreendedorismo é necessário que se estimule os alunos em disciplinas com uma abordagem mais pratica logo a partir do primeiro ano com a componente de formação em empresas que tenham interesse em acolher alunos. Para isso as licenciatura e mestrados deveriam ter uma disciplinas praticas com crescimento das horas semanais em que no ultimo ano estariam pelo menos 2 dias por semana numa empresa. A empresa assiste care tem todo interesse em trabalhar com alunos das mais diversas áreas desde a engenharia à gestão e economia, de referir que a nossa sede encontra-se na incubadora da UTAD. Poderão ainda acompanhar as nossas atividades em www.assistecare.com

10.3.4. Entrevista ao Responsável da Douro Walk

1. Qual o seu nome?

R: Pedro Matos.

2. Qual o nome da sua empresa/startup?

R: Douro Walk

3. Qual a sua função dentro da empresa/startup?

R: Sócio Gerente

4. Qual a atividade principal da empresa/startup (o que vende; no que é que existe o negócio)?

R: De uma forma rápida e direta a empresa serve para passear turistas e dar a conhecer o Douro.

5. Quando iniciou a sua atividade atual? Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (ligado à incubadora da UTAD)?

R: Há quatro anos, e desde esse tempo estou ligado à incubadora da UTAD. Tive ajuda de uma pessoa chamada João que entreviui na parte dos programas económicos e financeiros, e ajudou a fundar a empresa.

6. Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária?

R: Como já foi referido a empresa foi criada para passear turistas. Tudo começou por passear amigos, conhecidos e pessoas que apenas vinham passar o fim de semana e férias. Os passeios são principalmente caminhadas, porém, também existem passeios de carros que são feitos principalmente para levar os turistas aos locais de dormidas e habitações, até ao porto (neste caso aeroporto) ou a estação de comboios da Régua. Na Quinta tenho um salão de almoços e jantares e neste momento o espaço está rentabilizado para se fazer as refeições dos turistas.

Sou o único a trabalhar, porém quando há grupos grandes peço ajuda. O meu trabalho é mais virado para a parte de guia para outras empresas devido à escassez de procura dos turistas e à minha vida pessoal.

O principal e único objetivo é dar a conhecer aos turistas a nossa região.

7. Quais os seus objetivos a curto e longo prazo?

R: Os objetivos são apenas fazer com que a empresa cresça um pouco, atraindo mais turistas e grupos para que assim os passeios aumentem.

8. Como é que definiria “empreendedorismo”? Ou: quais os elementos chave que esta definição devia conter?

R: Primordialmente, é necessário ter-se queda para isso, quem não tem e pensa que tem pode vir a ter ou não. O termo empresa em si é todos os meses ter que pagar impostos, ter um contabilista, pagar as contas e seguros, ter um código de atividade e isto são dificuldades que se sentem, se calhar o melhor é sempre tentar arranjar um sócio porque se dividem tarefas, mas nem sempre é fácil se trabalhar com outras pessoas. É preciso ter alma para todas estas coisas.

9. O que considera pessoalmente as 5 qualidades principais de um empreendedor futuro?

R: Para se ser um empreendedor futuro é necessário acima de tudo: ser-se assertivo, ter facilidade de comunicação, dominar-se os meios existentes nos dias de hoje, possuir queda para o assunto, ter organização e é preciso agradar mas ter pulso para controlar as situações.

10. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

Não. Mas fui ganhando experiência nas viagens que fiz, nas boleias de camião, nas idas e vindas de comboio...

11. Como entrou em contato com o empreendedorismo? Leu sobre o assunto? Ficou a conhecer alguém pessoalmente? Ficou interessado(a) na história de vida de empreendedores de sucesso? Que elementos/exemplos lhe inspiraram?

R: Nos primeiros anos 2013/2014 participei em diversas formações de empreendedorismo. Além destas formações serem muito úteis a nível de conhecimentos são também muito úteis no passa a palavra isto é: eu falo com um alguém sobre a empresa e o seu trabalho, esse alguém diz a outro alguém, que diz ao próximo alguém e assim sucessivamente. É uma forma de publicidade.

Não sendo suficiente tentei também aproveitar os diversos Congressos que há na Universidade para apresentar a empresa às pessoas que vem acompanhar os interessados no Congresso, mostrando-lhes diversas atividades que podem fazer para “matar o tempo”.

12. Como surgiu a ideia de negócio?

R: Devido à escassez de trabalho na minha formação académica, decidi que precisava de um novo rumo e como já possuía uma quinta no Douro decidi apostar em passeios para dar a conhecer um pouco da região às pessoas.

13. Há quanto tempo começou a pensar que se poderia transformar num(a) empreendedor(a) a si próprio(a)? O que o/a motivou a pensar neste sentido?

R: Há 4/5 anos que foi quando iniciei a minha empresa.

14. A sua motivação inicial mudou ao longo do tempo? Ou seja, agora mantém a empresa/startup por outros motivos?

R: Como tudo na vida tem os seus altos e baixos.

Por exemplo, no inverno neste tipo de projetos é complicado (outubro-abril) pois a procura é muito pouca e há concorrência muito forte que nos faz perder um pouco a motivação.

15. Esta é a sua primeira iniciativa como empreendedor?

R: Sim, é.

16. Em termos gerais para si como empreendedor, o que fez de errado (até agora e em termos genéricos) e que não voltaria a fazer?

R: Temos de aprender com os erros. Um dos erros cometidos foi ser contratado por uma empresa para acompanhar um grupo durante um passeio, logo compraram-me o meu trabalho e no fim do dia entreguei às pessoas cartões da minha empresa, o que não foi correto. Estando a fazer um serviço a qual ia ser

remunerado não podia tentar “roubar” os clientes da outra empresa. Além deste outros como no início não saber “construir” bem o tipo de produto para os turistas que pensava que teria.

17. Pensa que aprendeu com esse(s) erro(s)?

R: Claro que sim.

18. Trabalha em rede? Descreve-se como conectado(a)? Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e mais concretamente o êxito da sua empresa/startup?

R: Sou apenas eu porém quando preciso de mais “mão de obra” na realização das caminhadas arranjo ajuda exterior.

19. Como lida com a “luta contra moinhos de vento”? (Organizar tanta coisa interessante, divulgar tanto as suas atividades; e afinal, por exemplo, consegue fechar tão poucas vendas.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados?

R: Diversificar um pouco os produtos propostos, e fazer serviços para outras empresas.

20. Qual a importância dos aspetos financeiros na implementação de uma empresa/startup? Que soluções encontrou no seu caso?

R: O mais importante é não ter que pedir dinheiro a ninguém pois tem encargos de empréstimos.

21. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária?

R: Em algumas coisas. Quando o empreendedorismo de Portugal aboliu o polo do Douro não sei até que ponto é que estavam a apoiar o turismo da região pois ao desaparecer esse polo deixamos de ter um representante do turismo na zona.

22. No geral, as pessoas admiram-no (a) porque é um (a) empreendedor (a) ou são muito críticos acerca das suas ambições?

R: Penso que sim, mas as melhores pessoas para responder a isso são os turistas, os meus clientes.

23. Qual a atenção que dedica aos princípios de sustentabilidade (económica, social, ambiental)?

R: Em relação ao económico é tentar vender, mas em contraproposta sempre aquilo que se pretende. A nível social é tentar conversar o mais possível e interagir com o povo por onde se passa nos diversos passeios. Ambientalmente polui-se e gastasse sempre energia, mas há que tentar não danificar e incutir no grupo que vem esses princípios.

24. Está familiarizado(a) com o termo responsabilidade social?

R: Em parte, a empresa não se adequa muito a esse termo, mas não há duvida que existe.

25. Considera que a sua empresa/startup é inovadora? P.f., justifique.

R: No local onde está sim é inovadora. Podemos considerar também o pacote caminhada + carro uma nova forma de passear os turistas já para não falar dos passeios com grupos de motard que também são realizados tudo dentro do mesmo âmbito.

26. Usa novas metodologias para “fazer funcionar” a sua empresa/projeto/startup?

R: Quem deveria responder a isso era os clientes mas penso que sim principalmente nos passeios de moto.

27. Aprendeu algo a partir da investigação (através de professores, lendo artigos, etc.)?

R: No ramo da empresa a experiência é feita muito terra a terra, ir para o terreno e procurar novas coisas, além de ler diversos artigos sobre o assunto.

28. O que acha que se pode fazer para estimular o turismo?

R: Implementar estudos específicos sobre o assunto antes de se avançar com as ideias, comunicação com pessoas do mesmo ramo e que saibam do que falam além de que é bom estudar o assunto, ler e compreender as coisas.

10.3.5. Entrevista ao Responsável da Izilab Software

1- Qual é o seu nome?

Andreas Vilela.

2- Qual o nome da sua empresa/startup?

Izilab.

3- Qual a sua função dentro da empresa/startup?

Nós somos a Izilab software e fazemos todo o tipo de elementos de software e produção de conteúdos. A minha função, é a de gerente. Portanto, a empresa arrancou no final de 2012 e está aqui no Regia Douro Park desde o arranque daqui do parque, portanto foi desde julho de 2015, já à um ano e meio quase, dois anos.

4- A sua formação académica tem a ver com a engenharia informática?

Sim, portanto, toda a equipa está relacionada com a formação de engenharia informática ou multimédia.

5- Já nos disse que a Izilab é uma empresa de produção de conteúdos, mas quais são os serviços e produtos que vendem?

Houve um jogo que foi desenvolvido por mim ainda a título individual que teve um sucesso enorme no final de 2010, Kill Duck, não sei se possivelmente já ouviram falar desse mesmo jogo. Na altura foi um projeto de um jogo muito simples, que teve um sucesso enorme e traduziu-se no segundo lugar a nível mundial de aplicações móveis, portanto, o melhor ranking de sempre para uma aplicação de estudante, na altura. Na altura tive o meu momento de fama, digamos na rtp1, na SIC e na TVI, uma série de entrevistas o que fez também de certa forma dar algum nome aqui à universidade. Foi nesse momento que nasceu o bichinho de arrancar um projeto numa empresa e efetivamente no final de 2010 em que houve esse interesse. Em 2012, quando terminei o mestrado a PT Inovação convidou-me a ir trabalhar para Aveiro no desenvolvimento da aplicação MEO GO. A empresa nasce no final de 2012, mas efetivamente só a *full time* em 2014, inicialmente era eu, depois à medida que foram havendo mais projetos, começaram a entrar mais pessoas e, portanto, a seguir a mim o António Botelho que é engenheiro informático, o Álvaro e por assim adiante.

6- Este projeto iniciou-se em 2012 e já estavam nesta incubadora desde 2015, mas surgiu o convite para virem para aqui para a incubadora ou vocês próprios tiveram interesse em vir para aqui?

Nós inicialmente estivemos no centro de incubação da UTAD juntamente com o Doutor João Calejo e depois fomos convidados a fazer upgrade para aqui, para o Regia Douro Park. O Parque de Ciência e Tecnologia foi a melhor forma decisão que nós tivemos porque existe toda uma dinâmica aqui entre as empresas que estão no parque e alguns negócios entre elas que se vão fazendo.

7- Pode fazer uma descrição daquilo que é o seu trabalho diário?

Sim, portanto, há 2 anos atrás, digamos que o meu trabalho diário era efetivamente desenvolver o software, tal como o resto da equipa, sendo que mais recentemente, portanto não consigo dedicar-me já a *full time* ao desenvolvimento do software, mas sim mais à componente de gestão da empresa, dos projetos, organização de trabalho da equipa. Nós integralmente como uma equipa fazemos uma reunião às 10 da manhã para organizarmos aquilo que vamos trabalhar hoje onde vamos distribuir as tarefas pela equipa nos vários projetos, durante o dia faço o acompanhamento de como é que as coisas estão a correr e depois, efetivamente

ter reuniões com clientes, ter reuniões para a prospecção de novos projetos, digamos que o meu dia é grande parte ocupado com reuniões e com a gestão da empresa.

8- Quais são os objetivos da Izilab a curto e a longo prazo?

Voltando um pouco atrás e falando um pouco da história da empresa, a empresa estava muito direcionada para aplicações, para jogos nas apps stores, no segmento *we to see* (?), portanto *business-to-consumer* das quais nós colocamos aplicações para o consumidor final. Nós agora temos vindo a pensar mais em soluções *business-to-business* para empresas, estamos a trabalhar em alguns projetos, internamente, ainda nada divulgado e nada público, portanto ainda é um pouco cedo para estar a falar sobre esses projetos, mas efetivamente estamos mais orientados para o *business-to-business*.

9- Mas por exemplo, há objetivo de ter uma sede própria, fora daqui ou o objetivo de aumentar o volume de vendas?

Sim, isso há sempre, claro. Agora, em termos de mudar de localização da empresa, penso que não. Portanto, nós numa fase, antes de irmos para o Regia Douro Park, tínhamos uma ideia de ter um espaço nosso, mas entendemos que com toda a dinâmica que existe aqui no parque, não faz sentido ficarmos isolados, de certa forma, num sitio único, mas sim estar juntamente com outras empresas porque há negócio, há conversa, há networkings que se vai fazendo e que faz todo o sentido que estejamos aqui porque a verdade é que se nós tivermos a necessidade de mentoria, de *coaching*, de apoio a algum projeto, plano de negócio temos aqui o parque, se temos necessidade de, por exemplo, uma empresa em termos de contabilidade, também temos aqui uma ou duas empresas de contabilidade, portanto digamos que não nos precisamos de deslocar muito para termos quase todo um leque de serviços ao dispor da nossa empresa.

10- Esta entrevista é especialmente focada na área da inovação, das metodologias e das práticas que reforçam o conhecimento triangular, um conhecimento que assente na educação, investigação e inovação. No âmbito do empreendedorismo, como é que o definiria? Quais as palavras-chave que teria para definir empreendedorismo?

Portanto, em primeiro lugar, empreendedorismo é diferente, empreendedor é diferente de ser empresário, há muitas pessoas que, de certa forma, confundem os dois termos e dizem que é a mesma coisa, não, não tem nada a ver. Um empresário pode ser eventualmente alguém que até já nasce numa família ou num seio de negócios, portanto tem a facilidade de continuar, de certa forma, o negócio. Enquanto que empreendedor é pensar em gerar mais, criar novas empresas e novas ideias, apostar, por vezes de raiz e aí gerar empresas e acima de tudo mais trabalho para aqui para a nossa região, neste caso. Portanto, ser empreendedor é acima de tudo, ser diferente, apostar em ideias diferenciadoras, ser empreendedor também, por vezes, não é fácil porque em termos de financeiros, em termos monetários é uma fase mais de arranque e sendo empreendedor jovem pode ser... podemos ter esse entrave, podemos ter esse problema, sendo que neste momento já existem uma série de iniciativa a nível de candidaturas e de apoios, financiamento, falo do IPAMEI, não sei se vocês conhecem, temos o vale de inovação, de incubação, portanto que disponibiliza cerca de cinco mil euros para apoiar um arranque de uma empresa, de uma ideia. Portanto, digamos que já foi mais difícil, mas ainda existem poucas pessoas a serem empreendedoras, também se calhar face ao histórico e aquilo que tem vindo a ser proporcionado em termos de formação aos estudantes, enquanto estamos no segundo ciclo, no terceiro ciclo, no ensino secundário acho que ainda existem poucos incentivos ao empreendedorismo, portanto, acho que aí poderia ser uma aposta eventualmente aqui para o parque, para outras associações que tentem dinamizar mais a região aqui do Douro e, efetivamente, apostar nesse tipo de iniciativas.

11- Já nos disse que para ser empreendedor é preciso ser diferente, mas considerem que existem, por exemplo, cinco qualidades específicas que o empreendedor deve ter?

Sim, portanto, o empreendedor tem que ser diferente, tem que ser, de certa forma, não é um visionário, mas alguém com algumas ideias e que sejam viáveis, não é? Porque ideias é fácil, depois valida-las e torna-las para um plano de negócios e, efetivamente, ser um plano de negócios correto porque hoje em dia fazer um plano de negócios com valores é muito fácil, não é? Portanto, temos que, de certa forma, validar juntamente de outras pessoas aquele negócio, portanto. Mais... ser justo com as pessoas com quem trabalha também e correto. Portanto, estamos aqui a enumerar já três, quatro características. Ser inovador, ser comunicativo, portanto ter, de certa forma, a capacidade de saber comunicar e expressar bem aquilo que é o seu negócio ou as suas ideias porque, efetivamente, hoje em dia, existem muitas associações e muitos *business angels* que nos proporcionam fazer *pitch* para vender, digamos assim a nossa ideia, para apoiar o nosso projeto, mas também é preciso saber fazer a essa mesma apresentação e fazer uma apresentação faz toda a diferença de um projeto ser aprovado ou não.

12- Alguma vez na sua formação académica pode aprender ou teve a oportunidade de aprender o que é ser empreendedor ou o que é o empreendedorismo?

Não, não, efetivamente até ao secundário nunca tive uma formação ou nenhuma orientação nesse sentido, existe apenas uma disciplina no curso de engenharia informática que se chamava, efetivamente, Empreendedorismo, das quais dava umas noções muito básicas do que é, mas digamos que ser empreendedor depende um pouco da pessoa e não tanto da formação que se tem.

13- Conseguem-nos situar, na sua vida, qual foi o momento em que teve contacto com o empreendedorismo?

Digamos que o bichinho de ser empreendedor já está desde sempre, mas, efetivamente, quando confirmei que era esse o caminho que teria de tomar foi quando desenvolvi o jogo Kill Duck, que teve um sucesso enorme a nível mundial e eu percebi que não fazia sentido manter-me a trabalhar numa empresa, mas sim arrancar com uma.

14- Mas teve interesse na temática empreendedorismo, leu sobre o assunto, conheceu alguém que o inspirou, ficou interessado na história de algum empreendedor de sucesso?

Vendo assim nesses moldes, não. Mas, efetivamente, quando, depois de terminar o mestrado foi quando, de certa forma, comecei a ler os livros sobre empreendedorismo, o que é que é ou como é que se construí uma empresa de sucesso etc, era algo que até ao mestrado não me despertava assim tanto interesse, mas que, efetivamente, a partir daí foi quando me dediquei mais a esse componente.

15- Então, quando surgiu esta ideia de negócio?

A ideia de negócio [...]; digamos que há aqui dois momentos. O primeiro momento quando foi desenvolvido este jogo, que teve muito sucesso a nível mundial, mas efetivamente depois quando estive em Aveiro na PT Inovação, quando percebi que efetivamente fazia sentido criar a empresa, efetivamente teria todo o *know how* desenvolver um conjunto de produto e serviços úteis para outras empresas, portanto, digamos que foi toda uma junção dessas duas partes que fez com que decidi arrancar com a empresa.

16- Então, foi a partir daí que começou a pensar que poderia ser um empreendedor?

Sim, já tinha o bichinho dentro de mim, mas foi nesse momento em que, de certa forma, foi o clique para o arranque da empresa.

17- A motivação que o levou a ser empreendedor no início é a mesma motivação de agora, ou mudou ou mantém a empresa por outro motivo?

A motivação é maior agora, portanto, é a mesma empresa, é maior; estamos a elevar bastante a fasquia de onde queremos chegar e efetivamente o bichinho de empreendedor tem sido até maior porque estou agora a arrancar uma segunda empresa numa outra área de negócio, portanto.

18- Esta foi a primeira experiência como empreendedor ou houve outras anteriores a esta?

Esta foi a primeira experiência e tive sucesso, digamos que tudo começou com 24 anos e portanto, neste momento tenho 29, portanto ainda não tenho assim grande experiência como empreendedor e a verdade é que durante estes quatro, cinco anos já aprendi muito em termos de gestão e que, de certa forma, é uma lacuna ou digamos que as associações que promovem o empreendedorismo deveriam talvez optar por fazer umas formações, uns cursos básicos de gestão porque eu não tinha noções de finanças empresariais, análise de mercado e de certa forma, ia gerindo a empresa, mas não sabia gerir bem, portanto, efetivamente acho que existe aqui algumas lacunas a esse nível.

19- Então, olhando para trás, para o seu trajeto enquanto empreendedor acha que em algum momento fez uma escolha ou alguma decisão que considera agora errada ou que não voltaria a fazer?

Assim diria que grandes decisões não, mas uma ou outra decisão, sim, se fosse agora tinha feito de forma diferente, como é óbvio, não é? Todos nós aprendemos com o percurso e com algumas coisas e decisões que se vão tomando.

20- Isso vem de encontro à pergunta anterior que era se aprendeu com esses erros?

Sim, obviamente que sim.

21- E quais foram as implicações práticas que tiveram?

Portanto, uma delas foi relacionada com a contratação ou com a ingressão de um elemento na equipa, que não foi bem avaliada, digamos que considerada e que, de certa forma, teve implicações ao nível de produção de software e que efetivamente que teve de se tomar uma posição diferente face a essa pessoa e, entretanto, também já saiu da nossa equipa.

22- Pode enumerar o top 5 dos erros que cometeu e que o ajudaram a melhorar a sua ideia de negócio?

Eu próprio penso que ainda não tenho cinco erros, portanto vai ser aqui um pouco difícil, mas este aqui certamente da contratação do recurso de forma errada diria que é o erro número um, até porque uma empresa é uma face e com as pessoas que a constituem, portanto, o recurso humano é muito valioso e quando se escolhe mal as pessoas coloca todo um conjunto de outras pessoas em risco também e, de certa forma, levam com essa consequência.

23- Também nesse contexto, a próxima pergunta a ver com o facto se você trabalha em rede, se considera uma pessoa conectada com que outras pessoas, associações e instituições, empresa trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e o que mais concretamente o sucesso da sua startup?

Quando ainda não era, não tinha a empresa, efetivamente sempre tive o interesse em ir a alguns eventos, concursos para conhecer outras pessoas que me pudessem ser a vir a ser úteis no futuro em termos de empresa. Portanto e digamos que até 2012, 2013 tive muito desligado em termos de *networking* para a Izilabs. Desde 2013, as coisas foram diferentes, comecei a ir a alguns eventos de *networking*, de

empreendedorismo e neste momento já temos ligação a várias associações, a várias empresas que nos tem feito, de certa forma, aumentar o volume de negócios com alguns negócios, efetivamente, entre elas.

- 24- Como lida com a luta contra os moinhos de vento, organizar tanta coisa interessante e divulgar tanto as suas atividades? Esta pergunta vem no sentido de como lida contra as adversidades? Por exemplo, se num mês o volume de vendas foi mais baixo ou não foi tão alto.**

Nós efetivamente, como startup ainda não somos uma empresa consolidada, portanto digamos que é uma empresa com sucesso já, mas efetivamente é uma dúvida, portanto, ainda não é 100% certa. Sendo que em alguns meses quando o volume de negócios não consegue cobrir determinadas despesas, efetivamente, é com capital próprio que se efetuam os devidos pagamentos que fiquem em falta, portanto não existe aqui nenhuma dívida nem nada perante as outras pessoas.

- 25- Que formas e que maneiras é que arranjou para melhorar os seus resultados? Existe alguma estratégia?**

Existe uma estratégia, sim. Portanto, muito no seguimento do que já disse anteriormente, a estratégia está a mudar para o *business-to-business* e não para o *business-to-consumer* e vamos apostar em produtos e soluções para determinadas áreas de negócio de várias empresas.

- 26- Qual a importância dos aspetos financeiros na sua empresa?**

É muita, é muita e é muito importante, é claro. Nós somos já seis pessoas e, portanto, já não temos assim uma estrutura tão leve, mas efetivamente é bom, estamos a crescer e pretendemos que a equipa seja ainda maior.

- 27- Em geral, o próprio governo português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente, sendo que os resultados deste contexto é manutenção na sua vida diária? Se sente que esta promoção que existe a nível nacional tem influenciado o crescimento da sua empresa e da sua vida diária?**

Até ao dia de hoje, eu diria que não. Portanto, nós efetivamente estamos a planear fazer uma candidatura ao Portugal 2020 em breve, mas ainda não fizemos, digamos que até agora ainda não usufruímos de nenhum apoio, iniciativa do governo, mas a verdade é que também acho que falta algum dinamismo e alguma falta de informação por parte da divulgação no fundo por parte das associações que promovem o empreendedorismo aqui no Douro. Todos nós sabemos que existe uma série de candidaturas e de possibilidades, mas efetivamente se acedermos ao site a informação que está lá não é suficientemente útil e depois não existem eventos de esclarecimento. Houve um, exclusivamente aqui no Regia sobre uma das partes do financiamento das candidaturas, mas efetivamente há muita outra coisa que não é divulgada nem bem explicada.

- 28- Mas considerada a informação mal explicada ou muito técnica, que seja só para pessoas que percebem muito de finanças e de planos de negócio?**

Muito técnica, mas efetivamente, a falta da divulgação da existência das mesmas.

- 29- No geral, você como empreendedor sente que as pessoas o admiram, acham que tem uma profissão estranha ou são críticas quanto à sua profissão, integrado no facto de ser empreendedor?**

Assim, eu acho que me vêm como algum sucesso, até porque tenho vindo a ser convidado a fazer algumas palestras aqui mesmo para a universidade e outras escolas, mas efetivamente, nunca fiz uma análise desse tema em concreto.

30- Qual acha que é o principal motivo para o insucesso das empresas ou startups que começam do zero?

Acho que aqui facilmente se enumera vários pontos, uma é a falta de apoio na elaboração ou eventualmente na definição concreta do plano de negócios. Outra é a validação da ideia porque ideias há muitas e depois quando vamos e percebemos que o mercado não está ou não consegue utilizar aquilo. A questão financeira também. Alguma mentoria e *coaching* ao nível da gestão também. Portanto, aquilo que já enumerei antes, portanto, ter alguma formação, nem que seja básica ao nível da gestão da empresa, questão das finanças empresariais e etc. Portanto, digamos que estas quatro, cinco pontos são fulcrais para que se aumente a probabilidade de uma empresa ter sucesso.

31- Mas considera, por exemplo, o facto localização, aqui continua ser um fator muito diferenciador quanto a outras empresas que se situam no litoral ou já não há esse fator da localização já não é tão influente naquilo que é o sucesso de uma startup?

Eu acho que depende muito da área de negócio que efetivamente essa startup porque se for eventualmente, na área de exploração agrícola, de vinhos, portanto e faz todo o sentido, é efetivamente ficar aqui nesta região. Se for na área de software, que é o nosso caso, penso que não importa assim tanto o local onde a empresa está sediada, importa sim é marcar presença nos locais corretos e ir a eventos, *networking* e acima de tudo, divulgar qual é que é a nossa ideia, no caso de ser uma ideia de negócio, qual é o projeto para efetivamente, haver interessados na utilização dos mesmos. Em termos de acessos de estrada e que de certa forma isso já fica mais resolvido, portanto, penso que não é assim tão importante a localização, mas obviamente que depende muito da área de negócio.

32- Enquanto empreendedor já teve a oportunidade para ajudar outro empreendedor a montar o seu negócio?

Ainda não, mas efetivamente é algo que quero muito em breve começar a fazê-lo, portanto tenho ideia de digamos de promover e criar uma associação neste sentido ou um *business center* numa ótica de poder ajudar outros empreendedores a arrancar com o negócio, portanto esta componente que está digamos que existe algumas lacunas, portanto ajudá-los a efetivamente a arrancarem negócios, tal como eu fiz.

33- Qual a atenção que dedica aos princípios de sustentabilidade económica, social e ambiental?

Falando primeiramente da parte social, nós efetivamente temos planeado duas iniciativas este ano para digamos que juntamente com associações do género do Nariz Vermelho e de alimentação, portanto não me estou a lembrar agora, mas já iniciamos uma conversa com eles, no sentido de fazermos duas atividades de mais componente social e apoiarmos estas causas, uma delas na alimentação e uma de hospital. Em termos de sustentabilidade ambiental, efetivamente não temos nada ainda planeado nesse sentido porque efetivamente ainda não tivemos ou temos algum tempo para pensar nestas áreas.

34- Está familiarizado com o termo “responsabilidade social”? Sente que a sua empresa já tem alguma responsabilidade social, visto que são seis pessoas já há alguma responsabilidade social que esteja inerente, no sentido de ter estabilidade no emprego?

Eu diria que sim, mas obviamente que nós sendo uma startup ainda não é uma empresa consolidada, existe sempre o risco.

35- Considera a sua startup inovadora? E pode desenvolver a sua ideia?

Sim, digamos que a startup arrancou já, voltando atrás no ano de 2012, portanto, na altura com um conjunto de aplicações móveis e projetos que tiveram sucesso e que, de certa forma, tiveram sucesso porque foram diferentes porque fomos diferenciadores e porque tinha inovação nelas. Portanto, eu diria que sim e mesmo nestes trabalhos que estamos a fazer mais orientados para empresas, portanto, business-to-business também vamos, de certa forma, marcar pela diferença.

36- Usa novas metodologias para fazer funcionar a sua empresa?

Sim, portanto, nós temos tentado seguir, de certa forma, a metodologia AGILE, portanto, em ter reuniões matinais, por volta das 10:00 para organizar o trabalho, inclusivamente, temos ali um quadro com o nome de cada um e com os post-it com o que é para fazer, do *processing to done*. Portanto, diria que sim, sendo que pretendemos começar a usar mais metodologias e até para nos organizarmos ainda melhor como empresa.

37- Mas por exemplo, nessa metodologia em concreto, encontra alguma lacuna que afete o trabalho diário?

Digamos que lacuna não, mas digamos que o objetivo desta reunião é ser rápida, portanto 5-10 minutos para falar dos temas mais imediatos e organizar o trabalho do dia, mas efetivamente estas reuniões, às vezes, demoram 1-2 horas, portanto de rápido não tem muito e depois, efetivamente ficam algumas coisas em risco em termos de trabalho porque ficamos 2 horas a fazer a reunião, que devia ser 10 minutos.

38- Que exemplos de boas práticas o inspiram hoje, em termos de gestão e planeamento de tarefas?

Em termos de gestão e planeamento, até há bem pouco tempo, nós tínhamos uma lacuna que, efetivamente, faríamos os requisitos do que se iria implementar e desenvolver, um pouco ad hoc, não tínhamos ou não seguíamos uma prática de documento, de definição de requisitos, como é que se iria funcionar, de certa forma, neste caso, o software. Portanto, digamos que esse ponto foi fulcral. Depois um ponto mais difícil de gerir é efetivamente, termos a informação em post-it e não termos num software de gestão de digital, de tecnologia. Neste momento, temos já as duas partes, mas efetivamente os pontos não estão ligados, portanto, temos que ir criá-los no software, digamos, portanto, estar a replicar a mesma informação em dois locais.

39- Já aproveitou resultados do triângulo educação, investigação e inovação na sua vantagem, ou seja, se na sua empresa é importante a formação contínua investigação dentro da área de software por novas técnicas e inovação?

Sim, portanto, nós em termos de equipa tivemos 2 horas de sessão, de formação para toda a equipa por parte do nosso colaborador, que tem mais experiência, portanto estamos a falar de uma pessoa com 15-16 anos de programação e que efetivamente, 2 horas semanalmente proporciona mais conhecimentos ao resto dos elementos. Em termos de parceria com a universidade, tivemos um projeto, no ano passado, muito na ótica do AOTI, do *internet of things* com o projeto da licenciatura de engenharia eletrotécnica, mas efetivamente, não correu tão bem, o aluno não conseguiu fechar o projeto. A ver se este ano temos nova interação com a universidade para, de certa forma, aproveitarmos esse triângulo com a universidade daqui.

40- Já deu palestras sobre estes temas do empreendedorismo, pode especificar através de um exemplo?

Sim, já dei algumas. Portanto, no ano passado alguns *meetups*, organizados aqui inclusivamente por algumas pessoas daqui de Vila Real, já tive também um evento no Porto, estive ontem de manhã juntamente com o novo diretor aqui do Regia Douro Park num evento, que digamos num colóquio, de certa forma, permitia,

que o objetivo era juntar 9 das pessoas de várias áreas de negócio, daqui da região do Douro e tentarmos identificar o que é que está como falha para que exista mais empreendedorismo aqui.

41- De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo, ou de forma mais genérica, como podem as licenciaturas e mestrados das instituições de ensino superior adaptar-se de forma a terem estudantes empreendedores durante os ciclos de estudos ou depois dos finalizarem?

Eu acho que falar de empreendedorismo na universidade ou só na universidade é errado. Eu diria que devemos sim ter iniciativas de empreendedorismo, mas antes, no 2º ciclo, 3º ciclo e no ensino secundário para que quando cheguem à universidade ou vão para caminhos de gestão já ou então, efetivamente tirar uma formação mais técnica, mas com o objetivo de ser empreendedor porque, por exemplo, no meu caso tinha o bichinho de ser empreendedor digamos assim, mas efetivamente, os dois primeiros 2-3 anos foi a trabalhar numa empresa. Portanto, toda a formação que foi dada no curso de engenharia informática foi muito orientado para a componente técnica e de empreendedorismo, como já disse, tinha uma disciplina, que era muito básica, muito simples e que, efetivamente não se aprendeu grande coisa. Assim sendo, eu diria que poderiam existir disciplinas, talvez opcionais como oferta educativa nas licenciaturas e os alunos que pretendessem ser empreendedores poderem optar por elas em vez de uma componente mais específica, mais técnica.

42- Como é que surgiu o nome da empresa?

O nome surgiu, portanto, surgiu em 2012. Na altura elaboramos um conjunto de vários nomes e efetivamente chegamos a dois, ou era Izilabs Software ou ArticStudios porque na altura estávamos muito orientados para jogos, para o desenvolvimento de jogos. Portanto acabamos por optar por Izilabs porque foi o que mais gostamos na altura e basicamente foi um pouco dessa a razão, foi quando sentimos a necessidade de tornar mais profissional aquilo que eram projetos individuais ainda, o tal jogo que falei antes, o Kill Duck e outros jogos, foi quando sentimos que efetivamente tínhamos a necessidade de fazer um upgrade em termos de apresentação e foi claro, onde surgiu o nome.

43- Como as startups se organizam em termos hierárquicos no Regia Douro Park? Qual a vossa relação com esta instituição?

É ao nível de acompanhamento, mas acima de tudo é de apoio, de abertura de portas eventualmente, caso nós precisemos ao nível de alguns projetos, portanto, digamos que é uma ligação muito direta com o parque e não só com este parque porque a verdade é que Regia Douro Park está inserido no Portus Park, que é uma rede de parques de ciência e tecnologia e que facilmente nos pode promover juntamente dos seus membros ou de outros empresários, investidores, *business angels*; portanto temos essa facilidade.

Cláudia Sousa nº 65434

Daniela Santos nº 64740

Libânia Sousa nº 64645

Rui Guedes nº 65425

10.3.6. Entrevista ao Responsável da Lateral

1. Qual o seu nome?

“João Rebelo”

2. Qual o nome da sua empresa/startup?

“Lateral Creative Studios”

3. Qual a sua função dentro da empresa/startup?

“Sócio Gerente”

4. Qual a atividade principal da empresa/startup (o que vende; no que é que existe o negócio)?

“A Lateral vende dois grandes serviços que são a direção artística de projetos de comunicação e consultoria criativa. Dentro disto estão uma serie de áreas que vão desde o design gráfico, ao *branding*, ao vídeo, a fotografia, ao web design, copyright e redes sociais. Tudo o que tenha a ver com direção de arte nós fazemos.”

5. Quando iniciou a sua atividade atual? Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (ligado à incubadora da UTAD)?

“O projeto já tem 4 ou 5 anos, mas a empresa só foi constituída a meio de 2015, portanto esta (empresa) vai fazer 2 anos. Entretanto éramos freelancers estivemos na incubadora de empresas a testar o modelo de negócio durante algum tempo.”

6. Pode dar uma breve descrição do que faz (no seu trabalho)? O que faz numa base anual/diária?

“A empresa tem uma carteira de clientes, e a maior parte destes clientes trabalha num regime de continuidade e nós somos essencialmente parceiros desses clientes naquilo que diz respeito a gestão da sua comunicação, da imagem, das suas marcas institucionais ou marcas que possam representar, sejam elas eventos ou produtos. Por exemplo, nós temos alguns eventos que vocês devem conhecer o Rock Nordeste, a Semana Académica e por aí fora. Quando são eventos são coisas mais efémeras, são trabalhos que tem um início, meio e um fim, o evento acaba, mas nós somos responsáveis por essa gestão. Quando são produtos, por exemplo nós temos uma empresa na área dos vinhos que tem uma série de produtos e de marcas, e nas marcas nós trabalhamos com eles a comunicação institucional da empresa mãe e depois dentro de cada uma das marcas e dentro também dos portefólios dos produtos também trabalhamos essa comunicação.”

7. Quais os seus objetivos a curto e longo prazo?

“A Lateral tem sempre o objetivo, naquilo que é direção de arte, de estar sempre atenta e estar sempre na linha da frente das tendências da comunicação seja ela digital seja ela *offline*. E por causa disso temos de estar constantemente a fazer pesquisa e tentar introduzir novas metodologias de trabalho utilizando novas tecnologias. Tentamos sempre também ter um acompanhamento e estar próximos das novas gerações, quer seja nos grupos de amigos onde nós estamos, quer seja com as pessoas que nos vamos envolvendo nos projetos e na parceria que temos no fundo com a UTAD e com a AAUTAD, tentamos ter sempre essa proximidade porque eu já vou fazer 30 anos a Joana também e gostamos sempre de estar perto da malta nova e perceber o que são as novas tendências no fundo.

No longo prazo, o nosso objetivo no fundo é conseguir levar aos nossos clientes o mais recente e o que esta na linha da frente. “

8. Como é que definiria “empreendedorismo”? Ou: quais os elementos chave que esta definição devia conter?

“A palavra empreendedorismo para mim tem a ver com vontade, vontade para mim é essencial. E depois há outra coisa que é: tudo aquilo que tem a ver com projetos. Os projetos têm mais ou menos a mesma linha, e estes têm 5 grandes etapas. Não existe uma receita culinária para os projetos, mas podemos falar sempre em 5 grandes etapas e há uma altura em que se estruturam esses projetos.

Não é porque uma coisa falta que nós não podemos deixar de fazer as outras, não sei se me estou a fazer entender. Muitas vezes o capital é sempre um problema, pois as pessoas têm pouco capital, mas há sempre um conjunto de coisas que podem ser feitas para que o projeto se vá desenvolvendo, até que se consiga necessariamente o capital. E no fundo tem a ver com duas coisas fundamentais: é preciso haver vontade para fazer o projeto, mas também é preciso não ser teimoso. E uma pessoa não pode ficar fixada no projeto, ela tem de saber ouvir as pessoas mais experientes e perceber que as vezes o projeto pode ficar arrumado na gaveta, mas não é necessariamente uma desistência, isso não quer dizer que desiste quer dizer que se aprendeu e que se evoluiu e podemos melhorar o projeto ou então partir para um projeto completamente diferente, as vezes vemos muitas pessoas a insistirem muito numa coisa que realmente não vai dar em nada. É preciso haver aqui um equilíbrio no fundo.”

9. O que considera pessoalmente as 5 qualidades principais de um empreendedor futuro?

“Tem de ser uma pessoa que saiba reunir uma equipa e que saiba trabalhar em equipa, que saiba liderar, isto é, das coisas mais difíceis no empreendedorismo e em negócios. A gestão das pessoas em negócios / empreendedorismo é muito difícil, porque é muito fácil as pessoas se chatearem umas com as outras, e a gestão dos recursos humanos é muito difícil por isso é que normalmente os empreendedores mais bem-sucedidos são aqueles que tem uma melhor inteligência emocional para lidar com pessoas.

Depois há outra coisa que é as pessoas as vezes pensam que tem de ter uma grande ideia e a grande ideia não existe, existe é uma pequena ideia que se vai trabalhando e que vai evoluindo e que se vai tornado cada vez mais uma melhor ideia.

Depois tem que se ser uma pessoa extremamente curiosa, tem que estar sempre a pesquisar tem que estar sempre atenta aquilo que esta a acontecer.

Um bom empreendedor também é aquele que não pode estar agarrado a sua licenciatura, é uma pessoa que não pode estar agarrada a sua área de formação.

Conheço montes de pessoas que tiraram um curso, mas que hoje fazem uma coisas completamente diferentes, portanto não pode haver essa teimosia. Nós em Portugal temos muito essa ideia de que as pessoas tiram o curso e depois tem que seguir aquela profissão e há exemplos no norte da Europa, que são países mais desenvolvidos neste aspeto, em que nós vemos esses exemplos e em que não há mau nenhum em um carpinteiro ter um curso de arquitetura, ele sente-se bem com isso, porque ele é melhor carpinteiro por ter um curso de arquitetura ou tendo outro curso qualquer, ele será melhor pessoa assim. As pessoas não devem estar agarradas a essa questão da formação, mas antes pelo contrario devem formar-se o resto da vida. Se nos tivéssemos melhores ordenados em Portugal com certeza estávamos **constantemente a tirar curso e a melhorar as nossos skills.**”

10. Teve formação sobre empreendedorismo integrado no seu curriculum académico (na escola / universidade)?

“Sim, tanto na licenciatura como no mestrado.”

11. Como entrou em contato com o empreendedorismo? Leu sobre o assunto? Ficou a conhecer alguém pessoalmente? Ficou interessado(a) na história de vida de empreendedores de sucesso? Que elementos/exemplos lhe inspiraram?

“Sim.”

12. Como surgiu a ideia de negócio?

“A Lateral surgiu há 4 ou 5 anos atrás. Esta ideia surgiu no fundo com uma equipa que tinha muita vontade de trabalhar e de fazer vídeos, muito na área do vídeo e havia esta ideia de se fazerem vídeos *low cost*. Rapidamente também percebemos, que para criar uma empresa de vídeo os equipamentos são muito caros, e eu como não era da área do vídeo, mas da área do design industrial comprometi-me a fazer eu próprio alguns dos equipamentos necessários para a empresa, como uma grua que eu acabei por fazer na altura, sendo que o resto dos membros da equipa trabalhariam a questão do vídeo.

Mas rapidamente percebemos que o vídeo é muito caro e esta ideia de fazer vídeos *low cost* não ia resultar e que as empresas aqui não estavam preparadas para suportar esses custos porque não tinham estruturas de divulgação dos vídeos e então começamos a fazer o trabalho a montante: criar-lhes identidades, criar plataformas web, criar redes sociais, para depois então conseguirmos vender aquilo que queríamos que era o vídeo, e foi assim que surgiu.

Porque o modelo de negocio da Lateral é um modelo que tem vindo a ser alterado ao longo do tempo de acordo com as necessidades que nós vamos percebendo que o mercado tinha, daí o modelo de negócio neste momento não ser igual ao que tínhamos no início.”

13. Há quanto tempo começou a pensar que se poderia transformar num(a) empreendedor(a) a si próprio(a)? O que o/a motivou a pensar neste sentido?

“Olha foi basicamente quando eu acabei o meu curso, eu acabei o meu curso/ licenciatura muito novo tinha 21 anos, tinha estudado 15 anos seguidos e de repente tinha 21 anos e tinha o curso tirado, e na altura tirei um ano sabático e conheci um pessoal aqui de CM, que eram colegas da Joana e convivi com eles durante aquele ano e comecei a gostar de fotografia e de vídeo. Entretanto arranjei um trabalho numa gráfica e a minha responsabilidade nessa gráfica era fazer negócios, aparecia-me um cliente que precisava de alguma coisa e eu tinha que conseguir concretizar o negócio. Vou-vos dar aqui um exemplo e isto acontecia-me diariamente chegava la um cliente e pedia-me uma coisa e eu atrapalhado ia ter com o meu chefe e perguntava “como é que eu faço isto?” e ele “Vá a internet pesquise, encontra um fornecedor, pede-lhe orçamento a seguir mete-lhe 20% ou 30% em cima, apresenta o orçamento ao seu cliente, e se ele aprovar você faz o negócio.” E eu comecei a pensar isto realmente parece fácil e era mesmo fácil, aquilo era mesmo assim, eu dei por mim a concretizar negócios de milhares de euros a responder a necessidades de clientes que me vinham bater a porta. Mas eu ali também percebi uma grande coisa: que é preciso termos uma estrutura de confiança para que esses clientes venham ter connosco, e isto é difícil.

Posto isto foi fazer o mestrado e a seguir ao mestrado decidimos apostar na Lateral e começamos a Lateral com um pequeno grande detalhe que era para resolver esse problema, em vez de sermos nós a espera que os clientes viessem ter connosco, nós é que escolhíamos a dedo quais eram os projetos que nos gostávamos de fazer, elaborávamos as propostas e fomos apresenta-las e vende-las aos clientes.”

14. A sua motivação inicial mudou ao longo do tempo? Ou seja, agora mantém a empresa/startup por outros motivos?

“Em parte sim, o espírito de independência de poder trabalhar nas áreas que mais gostamos, de desenvolver projetos com quem mais gostamos.”

15. Esta é a sua primeira iniciativa como empreendedor(a)?

“A Lateral, sim.”

16. Em termos gerais para si como empreendedor, o que fez de errado (até agora e em termos genéricos) e que não voltaria a fazer?

“Ui tanta coisa. Olhem uma coisa que a Lateral fez de errado e que tenta não fazer, mas que continua a fazer é pensar pequenino, porque nós pensamos grande, mas as vezes somos limitados por uma questão cultural ou lá o que é que é, não sei, e acabamos por “desistir” e pensar mais baixo. E já percebemos várias vezes que se pensarmos maior um bocadinho podemos ir mais longe, ou seja, acreditar um bocadinho mais nos nossos projetos e na nossa capacidade.

Investir na altura certa, quando uma pessoa acredita mesmo, tem aquele instinto mesmo que devia apostar em alguma coisa. Também já houve aí algumas situações em que nós estávamos a ser claramente visionários numa coisa e por medo de investir, não investimos na altura certa e perdemos o timing isso também aconteceu. O timing é fundamental.

Recursos humanos também já tivemos erros nessa área, porque nós criamos uma ligação emocional muito grande com as pessoas com quem trabalhamos, isso às vezes pode ser um problema para as pessoas que trabalham connosco. As vezes separar um bocadinho melhor o que é que é profissional e o que é pessoal, porque também é muito difícil de se fazer.”

17. Pensa que aprendeu com esse(s) erro(s)?

“Sim sem dúvida.”

18. Que implicações práticas teve esse erro/tiveram esses erros?

“A política de comunicação externa da Lateral, ou seja, como é que a Lateral se comunica, comunica muito pouquinho, mas nós tentamos que as pessoas nos reconheçam por sermos um pessoal que está assim meio marado e que se quiserem fazer uma coisa diferente vais ter com eles e essa questão do timing foi um bocadinho isso. Por exemplo quando foi a historia dos drones, vocês sabem que os drones foi um BHUM que aconteceu e dois anos antes nós estávamos para investir nisso, ainda em Portugal não se fazia nada, na Europa não se fazia nada, nos íamos mandar vir um equipamento caríssimo dos estados unidos para sermos os primeiros em Portugal a fazer isso, não fizemos e isso poderia ter sido uma bomba para nós. Realidade virtual a mesma coisa.

A questão do pensar pequenino eu posso-vos dar esse exemplo também: nós tentamos vender o projeto de realidade virtual aqui na região há uns tempos atrás quando ainda não se falava nisso e ninguém acreditou em nós. Quando fomos para Lisboa apresentar o projeto passado um ano e meio, já eles tinham feito há seis meses atrás, ou seja, se tivéssemos acreditado que aquele projeto era realmente bom, importante, grande e no timing certo talvez o tivéssemos vendido.

Isso não foi um erro que nos prejudicou propriamente e não foi por isso que inviabilizou, mas podíamos ter em termos de imagem/ impacto um BHUM.

Há uma coisa interessante, vocês estão a estudar economia (Lei oferta-procura), nós na lateral temos uma capacidade instalada nos podemos fazer X projetos, somos poucos a trabalhar, quanto mais propostas de projetos eu tiver mais eu posso selecionar, eu posso subir os preços e selecionar os projetos com quem eu quero trabalhar; se nós trabalhássemos nos baixos custos nos precisávamos de muitos projetos para ter pequenas margens, ou seja, quanto melhor for a nossa notoriedade mais solicitações eu vou ter, quando mais solicitações eu tenho mais posso subir os preços, quanto mais posso subir os preços mais posso escolher os projetos que quero e melhor me posso dedicar a eles. Pronto essa é um bocadinho a visão que nós temos.”

19. Enumere o “Top 5” dos erros que cometeu e que o ajudaram a melhorar a sua ideia de negócio?

“Foram os enunciados acima essencialmente.”

20. Trabalha em rede? Descreve-se como conectado(a)? Com que outras pessoas / instituições / associações / empresas ... trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e mais concretamente o êxito da sua empresa/startup?

“Sim, nós trabalhamos. Em termos de instituições nós tentamos sempre manter uma relação muito forte com a UTAD, com a AAUTAD e a associação de estudantes, com os nossos clientes que são uma carteira muito pequenina, com alguns municípios, não é só com o de Vila Real e com as instituições que os representam. Sim, nós trabalhamos a fim de estimular o empreendedorismo, como vocês sabem a Lateral esta profundamente envolvida naquilo que é a criação de um polo de induções criativas na região e isso tem a ver com a estimulação do empreendedorismo, estimular a economia criativa, projetar a região e com tudo isto a própria empresa.”

21. Como lida com a “luta contra moinhos de vento”? (Organizar tanta coisa interessante, divulgar tanto as suas atividades; e afinal, por exemplo, consegue fechar tão poucas vendas.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados?

“Lutamos! Nós hoje tivemos uma má notícia, não vou dizer o que é que é porque não interessa, mas tivemos uma má notícia, uma pessoa não pode é perder o animo. O facto de estarmos rodeados de parceiros tem um bocadinho a ver com isto.

A sorte tem muito haver com negócios também. Mas há uma coisa que nós temos que perceber sempre que é: as vezes estamos na mó de cima, e quando estamos na mó de cima temos que perceber que isso não dura para sempre e estar preparados para o que vier a seguir. Por outro lado, também ter a consciência de que quando estamos na mó de baixo isso também vai passar.

Nós começamos a Lateral numa altura de crise e se havia uma coisa que nos sabíamos era que, e na altura falávamos muito disto, costumasse falar nas vacas magras, que se nós conseguirmos que a Lateral aparecesse e crescesse nas vacas magras quando vierem as vacas gordas nós vamos estar melhores, e preparamo-nos para as vacas magras seguintes.

Pronto acho que tem haver com isso, e depois há outra coisa que é, as pessoas aqui em Portugal infelizmente tendem em não lutar muito pelos seus direitos e nós normalmente na Lateral vamos até as últimas consequências para defender os interesses da Lateral, mesmo! E se isso nos custar dinheiro, nós vamos até às últimas consequências sempre, nunca deixar que nos pisem ou que nos prejudiquem e ou que sejam injustos connosco, isso nunca! E sem ter medo de dizer o que quer que seja, porque também há outra expressão muito engraçada “Quem não chora não mama”, isto quer dizer que as pessoas não podem ter medo de falar porque tem medo de se queimar também. Ou seja, as pessoas têm que reivindicar e tem que fazer valer os seus direitos sempre.”

22. Qual a importância dos aspetos financeiros na implementação de uma empresa/startup? Que soluções encontrou no seu caso?

“Os aspetos financeiros são superimportantes, mas não são tudo! No nosso caso, nós começamos a Lateral com equipamento emprestado e íamos pedindo a este e aquele e íamos pagando o equipamento, e à medida que fomos conseguindo algum dinheiro fomos investindo muito, mas também vos posso dizer que tivemos praticamente o primeiro ano todo a trabalhar sem receber absolutamente dinheiro nenhum e que no segundo ano conseguimos ir buscar um bocadinho de dinheiro só para fazer alguma compensação mas que também no segundo ano foi praticamente tudo para investir e o terceiro a mesma coisa. Só facto quando constituímos a empresa é que começamos a tirar algum retorno.”

23. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária?

“Mais ou menos, posso vos dizer que de facto vê-se que o estado tem apostado no empreendedorismo. Mas com um grande objetivo que esta disfarçado, mas toda a gente sabe qual é que é, que é: baixar os números de desemprego. Porque eu posso-vos dizer que a maior parte dos programas de apoio ao empreendedorismo são desenhados por pessoas que nunca tiveram um projeto empresarial na vida, não percebem nada de negócios, porque são funcionários públicos e fazem os regulamentos sem ter noção absolutamente nenhuma de quem estão a apoiar.”

24. No geral, as pessoas admiram-no(a) porque é um(a) empreendedor(a) ou são muito críticos acerca das suas ambições?

“Acho que nem uma coisa nem outra! Nós também tentamos que a lateral comunique como uma entidade assim meia metafísica, tentamos que as nossas caras não apareçam. São formas de estar, não estou a dizer que uma é mais válida do que a outra, aliás até achamos que às vezes aparecer mais vezes até traria mais benefícios para algumas empresas que a gente conhece. Mas se criticam, não me chega aos ouvidos.”

25. Quais são, na sua opinião, as principais razões para o insucesso de startups /de empresas que começam do zero?

“A falta de capital é uma delas. Há varias coisas que podem fazer com que isso (insucesso) aconteça. Um plano de negócios tem tantos detalhes que...

Olha pode ser apostar no mercado errado, pode ser um desconhecimento daquilo que é um modelo de negocio, às vezes as pessoas pensam que tem uma ideia e que o modelo de negocio é uma coisa, mas quando vamos a ver o modelo de negocio não é bem aquilo que elas estavam a pensar. Perceber muito bem aquilo que se está a vender e onde se está a ganhar dinheiro é superimportante e às vezes as pessoas não percebem onde de facto ganham o dinheiro.

Há mesmo muitos erros que se podem cometer. Não sei especificar uma mais importante do que outra.”

26. Já teve a oportunidade de ajudar outro empreendedor “novato”? O que pode fazer?

“Sim, todos os dias. Incentivar acima de tudo, partilhar o conhecimento que tenho, ou o que temos, a Joana também costuma partilhar. Com capital não porque não o temos, mas partilhamos ferramentas, partilhamos contactos, aconselhamos as pessoas, uma serie de coisas...”

[Neste momento entra a Joana que também é sócia da empresa e vai começar a responder em conjunto com o João às nossas perguntas.]

27. Qual a atenção que dedica aos princípios de sustentabilidade (económica, social, ambiental)?

João: “Em termos de sustentabilidade ambiental podemos trabalhar um bocadinho nesse aspeto. Nós na empresa, por exemplo, gastamos muito papel e mesmo em termos de tintas e essas coisas poderíamos poupar um bocadinho.

Não sei bem como responder a isso. Nós em termos de sustentabilidade económica, também é uma coisa muito difícil de responder, porque a sustentabilidade económica pode ser vista de um ponto de vista regional, local, de um ponto de vista macro mundial. Quer dizer, sabes que quando se esta num projeto tao pequenino e se começa a pensar em tudo acabamos por desistir.”

Joana: “Olha ambiental damos quando estamos a executar o produto, a produzir alguma caixa para vinhos ou isso e podemos pensar em utilizar menos tinta, sim menos tinta e não só, menos caixas, menos cortantes e isso acaba por depois se refletir numa redução do custo para o cliente também.

Social a partir do momento em que nos conseguimos movimentar, e eu ouvi o João a falar do polo de indústrias criativas, conseguimos movimentar pessoas para um projeto no qual andamos um ano e meio sem ganhar dinheiro, ou ter rentabilidade desse projeto a tentar fazer algo pela região. Acho que a nível social também somos bastante interventivos, até porque nós não somos pessoas de ficar caladas, somos pessoas bastante interventivas na sociedade, e mesmo no dia a dia, também somos interventivos, há imensas pessoas, na UTAD principalmente, que vêm tem connosco. Ainda ontem veio cá uma rapariga que esta na semifinal do “Acredita Portugal”, e veio-nos pedir ajuda porque nós já passamos por lá, e ganhamos o prémio de “Novas ideias” com um projeto que nós temos que é o “Malcriado” e ela veio cá e nós tivemos a ajuda-la, para ela ir mais preparada para a *pitch* da semifinal.

A nível de sustentabilidade económica, o polo tem um bocadinho haver com isso, hoje em dia as empresas têm muitos gastos que nem sempre são fixos. Temos gastos com papel, não sei se é por aí que vocês estão a ir, mas eu sou uma pessoa muito poupada, sou “Mão de vaca”, e as vezes ate o João diz: “Preciso de comprar uns envelopes e não sei que.” E eu: “Mas para que que precisas de envelopes? Hoje em dia existe email mandas um email, em vez de enviar uma carta?”

Pronto, e acho que as vezes é nas pequenas coisas que uma pessoa pensa que fazem a diferença. Gerir uma empresa é como gerir uma casa, é exatamente igual, só que em vez de nós comprarmos, também temos que comprar detergentes para limpar o chão, mas na empresa temos de gerir a economia empresarial, e isto é, são recursos humanos, desde os tinteiros para a impressora, do papel a inúmeras outras coisas. Agora como isso se processa? Para eu imprimir folhas quer dizer que tenho projetos então se eu tenho projetos tenho dinheiro para pagar as folhas logo imprimo as folhas e isto depois é um bocado cíclico, não sei se era isso estavam à procura.”

28. Está familiarizado(a) com o termo responsabilidade social?

Se sim, aplica a responsabilidade social na sua empresa/startup? Se não, quais as razões?

João: “Sim! Olha há uma coisa que nós fazemos: nós não fazemos trabalho que não seja remunerado, toda a gente que trabalha connosco recebe, e nós somos os principais em incentivar as pessoas, principalmente os mais novos, a nunca trabalharem de graça, o que é que isto tem de responsabilidade social? Acho que tem muito sinceramente, porque nós vemos empresas a praticarem coisas que são um bocadinho surriais e são um desincentivo para os jovens porque, contudo, as pessoas precisam mais de dinheiro e motivação no início, quando estão a começar. Pronto, isso é uma coisa. Depois olha, posso falar aqui das touradas embora

isto, é responsabilidade social para uns e não será para outros, mas nós por exemplo recusamo-nos a trabalhar com um cliente que patrocina touradas e não trabalhamos com ele nesse projeto. Enquanto ele patrocinar nós recusamos a trabalhar e quem diz touradas poderia dizer outra coisa qualquer, se não for dentro daquilo que são as nossas convicções nos também não trabalhamos nesses projetos.”

Joana: “Por exemplo responsabilidade social se nos damos algum dinheiro para associações e assim?”

João: “Nós ainda não estamos nesse capítulo, já pensamos em várias coisas do ponto de vista de responsabilidade social, mas ainda não chegamos a um momento de estabilidade financeira, porque tratasse disso, em que possamos estar a fazer esse tipo de coisas, mas tentamos envolver sempre que possível, por exemplo já partilhamos, se calhar não a Lateral, mas eu João e Joana, já nos envolvemos em projetos desse género.”

29. Considera que a sua empresa/startup é inovadora? P.f., justifique

João: “Sim, em vários aspetos. Há muitos tipos de inovação e não quer dizer que estejamos a fazer coisas que não se façam em mais lugar nenhum do mundo, mas tentamos em termos de metodologia de trabalho utilizar coisas novas, e nós inovamos muito aqui, porque conseguimos trazer uma serie de metodologias que não eram praticadas e oferecer um conjunto de serviços que não existiam.”

30. Usa novas metodologias para “fazer funcionar” a sua empresa/projeto/startup? Pode explicar, p.f.

João: “Sim, basicamente a metodologia do projeto e as ferramentas que nós utilizamos para trabalhar com os clientes, muitas delas dentro daquilo que é a área da criatividade são coisas que não existiam aqui na região, obviamente que a lateral esta a começar a expandir e começou por ser uma empresa de âmbito regional e agora, ainda não digo nacional, mas para lá caminha.

Essas metodologias não serão novas no mundo nem serão novas em Portugal, mas aqui serão com certeza.”

31. Que exemplos de boas práticas o(a) inspiram “hoje”?

João: “Uma coisa que nós tentamos fazer hoje aqui na Lateral é: tudo bem que nós começamos por âmbito regional, mas há uma coisa que nós não fazemos, nós conhecemos muito bem a nossa concorrência aqui e damo-nos bem com ela e nós não nos metemos com os clientes delas, isso é uma coisa que nós fazemos. Não nos metemos por e simplesmente com os clientes delas porque existe espaço para toda a gente trabalhar e se nós começarmos a fazer isso vamos estar aqui a criar uma luta que só nos prejudica a todos. Agora é muito mais interessante juntarmo-nos a elas para atacar clientes doutros sítios e ganhar escala para isso, porque se toda a gente pensar dessa forma aqui nunca havemos de sair da cepa torta. Vocês sabem que o mercado é muito agressivo e eu e a Joana já apreendemos muito com empresas de Lisboa, principalmente essas porque são superagressivas. A forma como atacam os clientes são praticas que nós hoje em dia sabemos que nunca havemos de ser assim.”

Joana: “Estás numa reunião e estás-te a defender de uma empresa de Lisboa que te quer roubar diretamente um cliente e a prática como ela atua é de uma ética profissional muito baixa, mas em Lisboa é uma prática muito comum, mas que nós por exemplo não queremos lidar.”

João: “Lisboa por exemplo posso-vos dizer que neste nível do design e da publicidade é um mercado extremamente agressivo, mesmo muito, muito agressivo e não olham aos meios para atingir os fins”

Joana: “Tudo vale desde a mochila que tu levavas a uma reunião, a qualquer outra coisa. E isto aconteceu-me. Eu entrei numa reunião e como eu ando sempre de mochila, e por acaso o cliente até foi com uma garrafa de água de litro e meio, e nós entramos numa reunião em que estava o cliente, a empresa que nos queria roubar o projeto e estávamos nós a tentar defender o projeto e no fim ganhamos, e isso foi interessante

porque aquela empresa nunca mais voltou. E quando te dizem e te começam a atacar/chamar és bloquista, és comunista e coisas desse género. Se fores uma pessoa muito frágil emocionalmente tu deixaste levar pela aquela agressividade, a ideia é teres uma postura forte e dizeres és mesmo nabo o que estas a falar é mesmo estúpido e tu de Lisboa é que és mesmo rafeiro, porque vocês é que são mesmo os cromos porque nós em Trás os Montes não somos cromos vocês.”

João: “Isto são praticas que nós não queremos de todo seguir.”

32. Já aproveitou resultados do “triângulo educação-investigação-inovação” na sua vantagem? Aprendeu algo a partir da investigação (através de professores, lendo artigos, etc.)? Exemplifique, sff.

João: “A bem dizer a maior parte que aproveitamos aí foi mesmo com o nosso próprio conhecimento que adquirimos nas nossas próprias licenciaturas porque nunca conseguimos tirar verdadeiramente partido com transferência de tecnologia por parte doutros. Isto porquê, porque a Lateral não tem ainda capacidade financeira para estar a conseguir trabalhar a esse nível. Nunca trabalhamos em parceria direta com investigadores.”

33. Já conseguiu contribuir para o “triângulo educação-investigação-inovação” (que há fluxo de informação/conhecimento entre os 3 componentes)? Você já foi ouvido por investigadores? Já deu palestras? Pode especificar através de um exemplo?

João: “Não a lateral ainda não, ainda não teve envolvida num projeto desses. Já dei algumas palestras não sei se estavam lá alguns investigadores na audiência, mas nunca nenhum investigador veio ter comigo.”

Joana: “Já veio sim, uma vez uma investigadora de historia de arte veio ter connosco por causa de um projeto de exposição e ela tinha umas necessidades a nível de design para a sua exposição, dispor aquilo que ela tinha investigado e houve uma relação por acaso. O projeto não foi para a frente, mas houve até uma necessidade de ver como nos iríamos fazer cronologias de investigação.”

João: “Com o “Malcriado” houve recentemente um estudante de Bragança que está a estudar qualquer coisa ligada a agronomia e mais especificamente as malaguetas e que nos fez um questionário no qual nós respondemos. Mas foi com o Malcriado não com a Lateral.”

34. De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo? Ou de uma forma mais genérica, como podem as licenciaturas e mestrados das instituições de ensino superior se adaptar de forma a terem mais estudantes empreendedores durante o(s) ciclo(s) de estudos ou depois de os finalizarem?

João: “Eu acho que neste momento a UTAD já está a diversificar as áreas que apoia. Não estou muito atento a como os cursos estão a evoluir agora, mas eu já venho de Bolonha. Eu já tirei um curso em Bolonha, e os cursos baseados em projetos são superinteressantes e pôr o pessoal com as mãos na massa é essencial, porque muita teoria e pouca pratica não resulta. É fixe é haver as duas coisas.

A ligação a projetos reais também é superimportante. Trabalhar com empresas reais em projetos reais para resolver problemas que existam e não problemas de sala de aula, isso faz com que as pessoas evoluam muito mais depressa, de uma forma muito mais pragmática e mais ligada à realidade do que se tiverem só em meras simulações académicas.”

Joana: “Eu frequentei o primeiro mestrado profissionalizando em produções e realizações áudio visual e eu estive a trabalhar em clima profissional, tive meio ano de teoria e mais meio ano a praticar o que estive a apreender em regime profissional. Tive que ir buscar financiamento, ou seja a teoria não chega mesmo, vale mais um mês de prática do que meio ano de teoria, acho que as universidades são muito teóricas e

muito pouco praticas, dependendo dos cursos também, mas eu estou a falar da minha licenciatura em Comunicação e Multimédia na UTAD. Depois fui estudar para Escola Superior Artes do Espetáculo e eu posso comparar as duas: a UTAD era muito mais teórica e a outra muito mais pratica, e se me perguntas onde eu apreendi mais, apreendi onde é mais pratico, pois, as pessoas gostam muito mais de meter as mãos na massa do que estarem a levar com a teoria e a fazer exames. Pronto, a partir desse momento para haver mais interação entre a universidade e as pessoas que estão a fazer a licenciatura e mestrados acho que faltam mesmo, quando no último ano, como por exemplo na minha área que há projeto, que é área de projeto acho que é bom as pessoas trabalharem praticamente no que não é utópico, mas que é real.”

João: E os estágios curriculares são importantíssimos, agora há uma série de cursos que já os começa a ter. Eu no meu mestrado não houve um único projeto que tivesse sido desenvolvido por qualquer aluno que não tivesse uma empresa por traz, não houve um único projeto fosse uma maçaneta de uma porta, fosse uma faca de cozinha, fosse uma cadeira mobiliaria estudantil havia sempre uma empresa por trás, havia os designs dessa empresa por trás, havia sempre um engenheiro, havia sempre alguém que estava a sustentar no fundo a teoria e o pragmatismo da coisa. Nós estávamos a desenvolver uma faca, estou a dar este exemplo, mas quem é que sou eu agora do nada para ir desenvolver uma faca?! Posso ir para a internet uma semana ver sobre o que é isto de desenvolver uma faca ou posso ir a duas empresas que estão a produzir facas a minha frente e perceber o que é possível fazer, quais os materiais que vão usar e qual é a tecnologia que existe em Portugal.”

Joana: “Faltam as visitas de estudo que antes tínhamos tanto do 5º ou 9º ano ou do 5º ao 12º ano, nós tínhamos diversas visitas de estudo depois entramos na universidade e parece que entramos numa sala e pronto, passamos ali a vida.”

João: “Eu conheço montes de colegas que durante o mestrado visitaram à volta de 10-15 fabricas numa série de projetos, e tenho colegas que depois de forma autónoma e ainda durante o mestrado criaram relações com pessoas e depois acabaram por criaram projetos com essas fabricas de forma autónoma no fundo, ou seja, a universidade fez o seu papel, criou as ligações criou os laços e fez com que as pessoas percebessem que oportunidades podiam explorar.”

Alexandra Afonso N°64556

Ana Rita Marques N°62401

Andreia Correia N°62577

Cristiana Fernandes N°62156

10.3.7. Entrevista ao Responsável da Nature Lab

1. E qual é a actividade principal da vossas startup?

Carla Teixeira - A actividade principal é mesmo avaliar a actividade antimicrobiana das plantas medicinais contra determinados agentes, sejam fungos ou bactérias, sejam eles de origem animal ou origem vegetal e verificar se eles têm actividade ou não, se tiverem actividade a ideia é constituir novos produtos de base natural, completamente naturais sem aqueles quimicos sinteticos para que possam ser usados sem efeitos nocivos tanto para as pessoas como para o ambiente.

2. Quando é que iniciou a sua atividade e há quanto tempo é que está no seu lugar no local atual?

Carla Teixeira - Este projeto começou no ano passado por volta de Agosto mais ou menos, começamos a preparar alguns recursos de empreendedorismo aos quais já concorremos e neste momento ainda continuamos em concurso, os concursos vão existindo ao longo do ano e que nós temos feito é concorrido para melhorar um bocadinho um projeto, alterar algumas coisas, também estamos a associar o projecto a uma bolsa de douturamento que tem uma grande componente de investigação, por isso como vai levar algum tempo também estamos a fazer a parte do douturamento e neste momento ainda estamos assim muito no inicio.

3. Quais são os objectivos a curto e a longo prazo?

Carla Teixeira - A curto prazo para já o que precisamos mesmo é ter um protótipo, dificilmente neste tipo de concurso, nós conseguimos uma bolsa ou que seja sem protótipo, por isso neste momento nós estamos a fazer é tentar testar as plantas, tentar testar outros determinados agentes, tentar constituir os produtos finais para conseguirmos começar a apresentar digamos assim os protótipos iniciais que é para depois pedirmos financiamento para alargarmos a escala, ou seja, começarmos a ter tudo em quantidade

4. Como é que definiria empreendedorismo?

Carla Teixeira - Empreendedorismo, para mim empreendedorismo é muita coisa, ou seja, basicamente não estar parado, não estar a espera que alguém arranje uma solução, sermos nós próprios a tentar encontrar uma solução, é basicamente ser criativo, ter espirito-critico e gostar de ter o próprio trabalho, gerir o próprio tempo. Nem sempre é fácil nas empresas, e eu já trabalhei noutras empresas, sem sempre é fácil nós conseguirmos transmitir e ser aceite as nossas ideias, pronto e quem está no empreendedorismo para mal e para o bem consegue levar a sua ideia inicial que tem ou até modificá-la logo no caminho mas consegue fazer valer aquilo que acha que pelo menos para si é certo, o empreendedorismo pelo menos nos permite isso, podemos errar e erramos muito, erramos muito, batemos muitas vezes contra a parede mas nunca desistimos e o empreendedorismo é mesmo isso, nunca desistimos, alteramos as coisas, modificamos as coisas, normalmente os projectos iniciais nunca são os prejectos finais mas lá está como aprendemos com os erros e vamos evoluindo assim, o empreendedorismo é mesmo isso, uma constante descobrir das coisas ao longo do tempo.

5. Enquanto nas escola/universidade teve formação sobre o empreendedorismo integrado?

Carla Teixeira - Nada, absolutamente nada, eu quanto comecei a ouvir falar de empreendedorismo eu pensei

" O que é isto? ", eu não fazia a mínima ideia do que era isto. Há universidades que já tem e há cursos que já começam a ter um bocadinho de empreendedorismo, a UTAD está muito melhor do que estava, eu já tinha curso em 2010 por isso estive fora por algum tempo e houve mesmo muitas alterações por aqui, mas nunca tinha ouvido falar em empreendedorismo como vos disse ouvi falar destas coisas efetivamente porque estava no centro de encubação de empresas e as coisas foram me surgindo, mas aqui não

6. Como é que ouviu falar de empreendedorismo e como é que teve o primeiro contacto?

Carla Teixeira - Foi mesmo no meu trabalho, eu estava a trabalhar num laboratório de química que estava situado num centro de encubação de empresas e aliás primeiro trabalhei num laboratório veterinário, foi uma startup daqui mas lá está foi parar a guimaraes a um centro de encubação de empresas em Guimarães como sou de cá mas fui para lá por causas estratégicas mesmo em termos de ter clinicas porque era um laboratório veterinário por isso tinha de estar muito bem situado...

E se calhar na altura aqui não existia o REGIA.

Carla Teixeira - O REGIA na altura ainda não existia cá, não,não,não, aqui a encubadora acho que já existia mas rager não existia e então eles optaram por ir para lá então foi quando eu comecei a ouvir falar de empreendedorismo até que elas porque elas eram empreendedoras as duas responsáveis pelo laboratório, depois mudei de trabalho mas continuei no mesmo sítio, ou seja, continuei no mesmo centro de encubação de empresas e então comecei-me aí a familiarizar com o empreendedorismo até mais porque houve um passaporte para o empreendedorismo que é o atual startup logic e foi aí que ouvi falar dos concursos, como é que se concorria, como é que não se concorria, o que é que é preciso fazer, como é que eram aquelas coisas e as próprias empresas que estavam lá encobadas também me foram ajudando a entender um bocadinho como é que funcionava e não funcionava porque a gente agora consegue ter um trabalho mas mais que a gente queira nunca se sabe o dia de amanhã e então é sempre bom ouvir e sempre bom saber outras vertentes daquelas que a gente já tem.

7. Como é que surgiu a ideia do negócio ?

Carla Teixeira - A ideia de negócio surgiu porque eu sou veterinária, sempre gostei gostei de produtos naturais e sempre gostei muito de plantas medicinais, sempre gostei de trabalhar com os essenciais, aquelas coisas de sabonetes naturais, chás e assim eu sempre gostei muito, e também trabalhei num laboratório mais da química e apercebi-me que efetivamente há muitos compostos que utilizamos no dia a dia que tem muitos efeitos nocivos tanto para as pessoas como para os animais, assim como para as plantas e então a ideia surgiu mesmo de aí porque não utilizar as plantas que nós já sabemos que tem atividade contra determinados organismos porque não utilizar elas em vez de compostos que fazem mal ao ambiente e que fazem mal as pessoas e a ideia surgiu mesmo de aí, tentar arranjar novos compostos que não sejam tão destrutivos para o organismo.

8. A sua motivação inicial mudou ao longo do tempo? Ou seja agora mantêm a startup pelos mesmos motivos?

Carla Teixeira - O motivo base é o mesmo, é o mesmo que descobrir os novos compostos e querer alterar alguma coisa que para mim não está bem mas agora eu tenho os pés mais assentes na terra, talvez agora tenha crescido mais um bocadinho e saiba que não vou conseguir fazer isto de um dia para o outro. Eu já achava no início que ia ser um processo longo mas agora tenho mesmo a noção que o processo é mesmo

muito longo mas faz parte, há startups que são muito mais rápidas com tecnologias um bocadinho mais rápidas outras são um bocadinho mais lentas, startups que tenham muita parte de investigação são aquelas que demoram muito mais tempo a fazer um protótipo, um produto final e de aí demoram um bocadinho mais tempo. Tem muita base de estudo por detrás, muita base de investigação, muita base de tentativa/erro mas para quem gosta, que é o meu caso, gosto muito de laboratório, muito de micrologia para mim também não é propriamente um problema tão grande, só atrasa as coisas um bocadinho mais, nunca conseguimos ter aquilo logo pronto, demora sempre um bocadinho mais, tem mesmo que ser assim.

9. Em termos gerais para si, como empreendedora, o que fez de errado até agora em termos genéricos e o que não voltaria a fazer?

Carla Teixeira - Eu concorri sem protótipo.

10. Guilherme - Ou seja, era uma coisa que mudava?

Carla Teixeira - Sim, isso era a primeira coisa que mudava, aliás foi a primeira coisa que já mudei e que estou a fazer, estou a concorrer neste momento como vos estou a dizer com eles, eu agora parei um bocadinho nos concursos do meu projecto para efetivamente dedicar o meu tempo único, exclusivamente ao prototipo e assim voltar a concorrer outra vez porque são muitas empresas a concorrer e muita gente a concorrer e quem já tiver coisas mais avançadas faz com que eles passam por isso o que eu estou a fazer agora é dedicar o meu tempo de estudo exclusivo a criar um protótipo.

11. Ou seja já aprendeu com esses erros?

Carla Teixeira - Já aprendi com esses erros, claro sempre assim aprender e andar.

12. Que implicações práticas tiveram esses erros?

Carla Teixeira - Eu digo que esses erros foram necessários, ou seja, eu sabia que não tendo um protótipo era difícil passar nos concursos mas ainda consegui chegar às fases finais do concurso que foi bom, só que eu decidi arriscar e concorrer na mesma sem protótipo primeiro porque nunca tinha concorrido aos concursos e então não sabia muito bem com funcionava e passei sem saber e depois passei a saber efetivamente o que eles querem, que tipo de prototipos é que querem, que concurso é que querem, que empresas é que querem por isso eu optei por perder algum tempo e concorrer na mesma mas fiquei a saber como é que as coisas funcionam e quando concorrer novamente já estou muito mais à vontade com o que vou fazer que já não é a primeira vez.

13. Trabalha em rede, descreve-se como conectada, com que outras pessoas/ associações trabalha em conjunto para estimular o empreendedorismo mais concretamente o êxito da startup?

Carla Teixeira - Sim, nos trabalhamos aqui com a UTAD, no projeto " Sal Verde " e estamos a incluir os dois projectos que são muito parecidos por isso estamos a tentar juntar os dois projetos portanto, neste momento, temos duas instituições bases que estão a trabalhar connosco que é a UTAD e o REGIA.

14. Como lida com a luta contra moinhos de vento, organizar tanta coisa interessante, divulgar as atividades, etc?

Carla Teixeira - Nós temos uma agenda bastante complicada com muitas reuniões com muitos concursos,

com idas ao Porto, a Lisboa, formações que nós temos no Porto e Lisboa, estes concursos passam por prémios, por formações que nos dão e nos obrigam a ir a vários sítios e ter formações todas as semanas ou todos os meses, por isso temos de gerir muito bem o nosso tempo para conseguirmos fazer tudo, a parte das investigações, a parte do desenvolvimento do produto, a parte do empreendedorismo por nunca estarmos parados, estar sempre à procura de mais, de novos concursos, de novas maneiras de financiamento, nunca podemos estar parados

15. Qual é a importância dos aspectos financeiros na implementação de uma startup?

Carla Teixeira - É muito complicado, apoio financeiro, mesmo muito complicado mas faz parte já sabemos que quando estamos a pedir alguma coisa eles também tem de ter alguma coisa em troca por isso estes concursos são o arranque, dão um certo montante financeiro para a gente conseguir arrancar o projecto e ter aquilo que precisa, seja o protótipo inicial apetrechado, seja aumentar a linha de montagem para depois conseguir passar para o patamar a seguir e passar ao investimento seguinte, ou seja, o concurso anda entre 2500 euros, 3000 euros há concursos de 10000, há concursos de 50000, há vários tipos de concursos mas a gente vai começando passinho a passinho, vamos concorrendo aos mais pequeninos, vamos melhorando, vamos sempre evoluindo ao nível de concurso e a nível financiamento e depois ao vir ao concursos, normalmente com formação ou sem formação nós temos acesso a investidores e isso também nos permite ir conversando com eles ver o que é que eles acham da ideia, o que é que não acham, o que é que precisamos melhorar, ou que não precisamos de melhorar e quando apresentamos os projetos já levamos as coisas mais ou menos alinhadas para aquilo que eles realmente precisam

16. Em geral o próprio governo português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto numa opinião positiva sobre o empreendedorismo na sua vida diária?

Carla Teixeira - Sim, o governo ultimamente tem apostado muito no empreendedorismo até porque há muita gente jovem no desemprego e então felizmente teve parado durante algum tempo mas começou outra vez a apostar no empreendedorismo, a ajudar as pessoas a começar o seu próprio negócio. Não é fácil criar o próprio negócio mas também não é assim tão difícil como as pessoas acham. Quando comecei eu achava que isto era um bicho de sete cabeças e depois de entrar nisto uma pessoa pensa, não deu aqui vamos para outro lado, há muito por onde se pegar temos é de estar bastante atentos por isso sim, apesar de tudo acho que eles fizeram bem em ter apostado, espero bem que continuem a apostar, ele e outras pessoas, não só o governo, que a gente não pode estar a espera que o governo faça tudo mas pelo menos nos ajudem no início a levantar para depois pudéssemos passar depois para o privado e concorrer-mos também no privado.

17. No geral as pessoas a admiram por ser empreendedora ou são muito críticos sobre as suas ambições?

Carla Teixeira - Eu não acho que as pessoas admirem ou deixem de admirar, a gente agora associa muito o empreendedorismo à tecnologia, às inovações, mas uma pessoa que abre uma loja é empreendedora, quem cria o próprio trabalho é empreendedor seja uma senhora das limpezas que cria uma empresa de limpezas seja um empresa de telecomunicações que invente um novo telemóvel agora se calhar o empreendedorismo está é na moda, agora as pessoas estão mais familiarizadas com isso mas não acho que seja admirar ou deixar de admirar, é um modo de viver, foi uma escolha que eu fiz.

18. Quais são, na sua opinião, as razões para um insucesso de startups que começam do zero?

Carla Teixeira - Ter investimento é muito complicado, ir bater as portas certas, ouvir muitos “nãos” e continuar é complicado depois lá está, estes concursos demoram muito tempo e aconteceu em concursos que concorri, pessoas que tiveram de arranjar trabalho porque não podiam estar tanto tempo á espera que viesse o financiamento, claro que pessoas que tenham família, pessoas que vivam fora é complicado estar tanto tempo à espera e uma pessoa acaba por desistir não porque queira mas por tem mesmo que ser, porque as coisas não estão facéis e também não podemos estar eternamente à espera, é complicado, esta vida não é fácil, quem pode vai aguentando mas nem toda a gente consegue. Eu comecei nisto há muito pouco tempo, para já dá depois logo se vê.

19. Já teve a oportunidade de ajudar outro empreendedor novato?

Carla Teixeira - Eu basicamente fui das mais novas que apareci aqui, digamos assim, não sou das mais novas em termos de idade mas foi das mais novas empresas que apareceu aqui mas lá está, estou a colaborar o projeto " Sal Verde ", foram eles que me convidaram e básicamente ajudamo-nos mútuamente, há coisas que já estão mais habituados que eu, por exemplo em termos de concurso eles ja estão habituados porque já tinham começado e então ajudam-me, em termos mais técnicos ajudo eu porque já estou mais habituada, nós vamos orientando aqui, e aqui o espaço acumula toda a gente quer, assim toda a gente se ajuda uns aos outros, toda a gente faz perguntas, partilham experiencias e é mesmo muito bom.

20. Qual a atenção que dedica aos princípios da sustentabilidade?

Carla Teixeira - O meu projeto tem a sustentabilidade por base, sim é importante, mesmo em termos de concurso porque agora a sustentabilidade está na moda e nunca tinha pensado nisso como promotora da empresa, é um dos ideais da empresa e neste momento tem um dos ideais quase para toda a gente porque todos os concursos obrigam quase que o projeto seja sustentável.

21. Tal como se calhar a responsabilidade social?

Carla Teixeira - Sim, a ideia dos projetos nao é só ter produtos e vender produtos, mas no nosso caso nós também pretendemos fazer workshops de sensibilização às pessoas para as plantas medicinais, para o seu uso correto, para o uso incorreto das substâncias químicas que nós usamos, ou seja, ao desenvolvermos o projeto da empresa já temos que fazer vários componentes entre elas a parte social, a parte ambiental, já mesmo porque uma empresa neste momento não pode ser so empresa em si, tem de ter um carácter social muito grande e um carácter ambiental cada vez maior.

22. Considera a sua startup inovadora?

Carla Teixeira - Sim considero, no inicio eu pensava " eu quero arranjar produtos novos, eu quero arranjar produtos naturais, isto nem sequer é nada de especial mas comecei a perceber que não há assim tantos produtos naturais quanto aquilo que eu achava por isso se calhar a inovação passa mesmo por ai, ser mesmo coisas que efetivamente eu não tinha noção, eu achava tudo bem arranjar um produto novo até é bom mas se calhar até é bom de mais porque, efetivamente, a gente precisa mesmo deles, o carácter de inovação passa mesmo por aí.

23. Usa novas metodologias/técnicas para fazer funcionar o seu startup?

Carla Teixeira - Sim, nós ao longo da investigação e desenvolvimento do produto nós testamos sempre

tendo em atenção o custo de benefício, nós fazemos várias técnicas e vemos aquelas que efetivamente trazem menos resíduos possíveis, tenha os menores custos energéticos possíveis mas que também sejam baratos, temos de fazer aí um estudo bastante aprofundado para ver qual o método melhor em termos de custos, benefícios e ambientais porque não nos adianta nada produzir o mais barato se depois vamos ter muitos gastos em termos ambientais, que agora as empresas tem a responsabilidade ambiental.

24. Já aproveitou resultados do triângulo inovação, educação e investigação para a sua vantagem?

Carla Teixeira - Sim, tudo que nós estamos a fazer parte de investigação, inovação e assim tendo por base tudo aquilo que eu aprendi na universidade, nos trabalhos onde estive antes, que aprendi com os colegas do projeto " Sal Verde ", tudo partiu sempre de algum sítio com ajuda ou sem ajuda sempre houve um ponto de partida que foi a universidade.

25. Já consegui contribuir para esse triângulo, já foi ouvida por investigadores?

Carla Teixeira - Por investigadores já, há muitas palestras até que são feitas aqui por acaso tive pena não poder ir à última em que os próprios empreendedores fazem divulgação dos próprios projetos para alunos da UTAD, há sempre estes coloquios que nos permitem fazer isto e dar luz de um bocadinho de aquilo que andamos a fazer que é para as pessoas não acharem que somos uma onda à parte e os alunos não podem interagir connosco. Já demos palestras com o projeto do " Sal Verde "

26. De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo? De forma mais genérica, como podem as licenciaturas e os mestrados tentarem estimular o empreendedorismo?

Carla Teixeira - Eu acho que as próprias licenciaturas e os mestrados já fazem um bocadinho, às vezes não estamos muito a ouvir aquilo que nos dizem, ou seja, eu conheço muitas empresas que começaram com ideias de professoras, que diziam " Oha era bom fazer isto, ou descobrir aquilo " muitas vezes entra a 100 e sai a 200, mas às vezes a gente pensa que se calhar até era uma boa ideia e há sítios onde a gente passa e é isso que os empreendedores fazem muito que é ouvir as pessoas, se a gente vai a qualquer sítio que ouve que dá jeito ter isto ou aquilo, a gente ouve e pensa, se calhar realmente isto faz falta e às vezes não prestamos atenção àquilo que está à nossa volta e nós, empreendedores, temos muito isso, prestar atenção àquilo que as pessoas realmente querem e do que precisam e fazer as perguntas certas, não fazer as perguntas que a gente já sabe qual é a resposta e que quer ouvir aquele tipo de resposta mas efetivamente fazer as perguntas certas. Já nos aconteceu que se calhar as pessoas queriam determinado produto e agora viemos a descobrir que não era aquele era outro, ou seja, temos mesmo de sair daquela nossa ideia inicial e passar para outra mas para isso temos de ouvir as pessoas, temos de saber aquilo que eles precisam, da maneira como eles precisam e fazer os produtos para lhes mostrar e depois ver se realmente era aquilo que eles precisavam ou se temos que alterar.

27. Às vezes se calhar pegar em ideias um pouco parvas...

Carla Teixeira - Internet...ninguém queria ouvir falar de internet, agora ninguém faz nada sem ela, é esse tipo de ideias que a gente acha que naquela época eram um bocadinho estúpidas mas que não são, ou seja, a gente também tem que fazer e o empreendedorismo nos permite isso, tentativa e erro. Se a gente achar que a ideia inicial é boa tentamos, se não der, alteramos. Tem mesmo de ser assim, a gente tem de fazer por

tentativa e se errar, melhorar.

10.3.8. Entrevista ao Responsável da Sal verde

1. Qual é o seu nome?

O meu nome é Marisa Ribeirinho.

2. Qual é o nome da sua ideia de negócio?

O nome da minha ideia é “Sal Verde”, com o slogan “Be healthy”, portanto, é o nome popular da planta salicórnia.

3. Qual é a sua função dentro desta ideia de negócio?

A minha função é todas, mas mais de direção porque já somos uma equipa.

4. Qual é a atividade principal da empresa (o que vende; no que consiste o negócio)?

Apesar de sermos uma ideia de negócio ainda não estamos a comercializar, no entanto, o nosso produto final, o que nós queremos vender, é a planta em fresco e as suas transformações.

5. Quando é que iniciou a sua atividade atual?

Isto já é uma história de três anos, porque isto começou com o estágio de licenciatura, foi um projeto de investigação que eu criei e convidei uma docente a orientar o meu estágio, portanto, determinei títulos, escolhi uma planta, convidei uma docente para orientar o meu estágio, esse estágio foi aceite em departamento e comecei isto como estágio final da licenciatura em genética e biotecnologia, com a orientadora a Professora Fernanda Leal do departamento de genética e biotecnologia. Entretanto, entrei no mestrado em Biologia Clínica Laboratorial, a dissertação foi continuação do trabalho de licenciatura, onde o intuito aqui era testar clinicamente a planta, uma vez que o mestrado era clínico, portanto, a investigação foi em testar extrato da planta em pó perante fungos associados a doenças humanas. Eu consegui testar que a planta tem resistência a alguns dos fungos associados a doenças humanas, o que se pode concluir daí que ao consumir esta planta se está a prevenir uma série de doenças.

6. Há quanto tempo está no seu lugar de trabalho atual (ligado à incubadora da UTAD)?

Eu estive aqui a fazer uma formação em 2014/2015, entretanto, por motivos de aulas e de mestrado, era uma formação personalizada com o Engenheiro João Calejo, não estava aqui fixamente apesar de me ter sido atribuída aqui uma secretária no Open Space da incubadora da UTAD, entretanto, porque estava a fazer a dissertação de mestrado entrei no segundo, não era necessário, nem estava a usufruir tanto da secretária aqui na incubadora, o que acabei por libertar o espaço para outra pessoa e depois de terminar a dissertação comecei a dedicar-me mais ao projeto e a começar a fazer candidaturas no âmbito distrital, regional, nacional de empreendedorismo e apoio a novas ideias de negócio e start-ups e foi então que vim aqui. Eu vim para aqui, para a incubadora para um espaço já fechado, a sala 15 que vocês viram, que foi o prémio do “Start-up Pirates” organizado pela USC (UTAD Solutions Consulting), esse prémio tinha 6 meses de incubação, aqui na incubadora e foi assim que eu entrei ali na sala, nessa sala estou à cerca de meio mês, mais ou menos.

7. Pode-nos dar então uma breve descrição do que faz no seu trabalho diário?

Eu faço de tudo um pouco... desde candidaturas a programas de empreendedorismo, a dar conferências nas mais diversas universidades do país, onde faço divulgação da planta e do processo biotecnológico que levou à produção desta planta, dou entrevistas. Tento sobretudo captar a atenção dos portugueses e também de

investidores, é claro que aqui o intuito e a atividade é na área da saúde e bem-estar. O objetivo e o foco desta ideia e possível start-up é a área da importância da alimentação mais saudável daí fazer produção de uma planta que esta em vias de extinção, uma planta que depende da sazonalidade, portanto não esta disponível durante todo o ano, e uma planta com várias propriedades medicinais, desde anti-tumoral, diurética, antioxidante. O trabalho diário gira sempre em torno disto, em criar redes de contactos, em divulgar em fazer tudo estruturadamente. Há pessoas que já me perguntaram porque é que eu ainda não estou no mercado, isto ao fim ao cabo é um projeto que já tem 3 anos e pronto mais na área financeira. 3 anos é o tempo que uma start-up tem para ou “ir ao poço” ou conseguir passar a grande barreira e eu estou em 3 anos e ainda não sou start-up. Porquê? Porque eu quero saltar essa barreira, eu quando tiver os 3 anos no mercado, eu não quero ter essa barreira, quero saltar. Então eu estou a fazer tudo muito devagar, passo a passo, ter a certeza de tudo o que eu tenho, para quando entrar no mercado eu sei qual é o produto que eu tenho, ou os produtos, como é que aquilo foi produzido, o que é que ali está, quais são os benefícios, qual é a área de atuação, o público-alvo que eu quero atingir, perceber bem que aquilo é para eles, portanto aqui o publico alvo principal é os hipertensos, pessoas que sofram de obesidade, pessoas que dependem da sua imagem, pessoas que querem ter uma alimentação mais saudável e usar a Salicórnia como uma alternativa ao sal, uma vez que é uma planta tolerante ao sal, mas a planta que nós produzimos tem menos sal sem alterar esse sabor, portanto a pessoa está a sentir o sabor salgado mas não está a consumir tanto sal quanto o que pensa que está a consumir com base no sabor, uma planta que tem propriedade medicinais, portanto divulgar mais essas propriedades que estão descritas cientificamente, apresentar a aplicabilidade dessa planta através de show-cookings e provas de degustação, já organizei uma aqui no UTAD num seminário, no dia 9 de março organizei aqui o seminário da hipertensão ao sal verde, onde convidei oradores ligados à atividade do exercício físico nos jovens e a importância do sal na alimentação, a importância do sal no nosso organismo, a apresentação mais uma vez da equipa que está comigo e deste projeto divulgando a salicórnia como uma alternativa ao sal, uma alternativa saudável, depois organizei uma prova de degustação show-cooking aqui na UTAD também na semana seguinte, portanto no dia 15, com o chefe convidado Chefe Vitor Matos, uma estrela Michelin, o chefe mais galardoado até 2016, em Portugal, que aceitou convite, já está super habituado a confeccionar a salicórnia e presenteou-nos aqui com 3 pratos excecionais, esses dois eventos também foram no âmbito de um prémio, normalmente quando se organizam são sempre com base em prémios, esse prémio foi o segundo orçamento participativo da Associação Académica da UTAD. Eu com esse prémio de 1000 euros, organizei os dois eventos aqui. Entretanto sou finalista do concurso «Aprender 3.0» em Portugal, um concurso nacional de empreendedorismo organizado e orientado pela *Portuspark*, rede nacional que gere todos os parques de ciência e tecnologia. Concorri através do Regia Douro Park, onde estou em negociações para fazer lá a minha prova de conceito, a prova industrial. Sou semifinalista do concurso «Acredita Portugal», concurso também nacional, dos maiores que vai ser apresentado em Lisboa, na sede da Microsoft. Ganhei o start-up voucher do IAPMEI, com avaliação positiva e orçamento. Estou a concurso a «Emprende Villa Jovem», de Vial Real. O ano passado concorri, também ficamos em segundo lugar. Estamos também a concurso no projeto «InJovem» da Apemeta e do concurso «Resolve», que é um programa do I3S, onde está englobado o IPATIMUP e todos esses mais da área da saúde, mais com base na propriedade medicinal da planta e pronto... esta é a minha atividade atual!

8. Quais os seus objetivos a curto e longo prazo?

A curto prazo é basicamente conseguir todos os dias uma conquista, essas conquistas baseiam-se em determinar diariamente um plano e esse plano ser cumprido. É claro que o principal objetivo é, quanto mais

cedo for testado tudo isto e puder entrar no mercado, seja com a planta em fresco seja com uma transformação da planta, seja com aplicabilidade em várias plantas, mas sem com o foco da gastronomia, da alimentação saudável, do bem-estar e da saúde. A longo prazo... a criação da start-up!

9. Como é que definiria “empreendedorismo”?

Um desafio, uma aventura! Eu nunca pensei ser empreendedora, como disse, eu quando entrei em Genética e Biotecnologia, sempre tive a ideia que ia trabalhar para outros, para um hospital, para uma clinica, um laboratório, um centro de investigação... e de repente eu fiz Erasmus no 3º ano, fui para a Universidade de Ciências da Vida de Varsóvia e lá percebi que a área que me ia dar mais empregabilidade era a área da biotecnologia e não da genética. Então eu decidi fazer o estágio em biotecnologia e detestava... porque a minha área de conforto era a humana e a área da genética, não tanto da biotecnologia e foi assim que surgiu este projeto. Eu quando vim da Varsóvia, andei à procura de uma plantinha, essa plantinha para mim só tinha de ter dois requisitos, que eram, tinha de ser comestível e tinha de ser medicinal, que era para não sair tanto da minha área de conforto, porque plantas nunca foi muito assim a «minha praia». Então estava eu em agosto, acabada de vir de Erasmus e em pleno festival de bacalhau em Ílhavo, encontro um panfleto onde tinha os produtos regionais de Aveiro... os ovos-moles, a salicórnia. E a salicórnia começo a ler um bocadinho do pequeno texto e dizia: «planta comestível considerado produto gourmet com propriedades medicinais (...）」 e eu pensei «É isto!» esta é a planta que eu vou estudar para o meu estagio de licenciatura. Fui ver onde é que ela existia, que só existe em salinas, portanto, uma área geográfica muito reduzida do nosso país, e pronto, fui às salinas de Aveiro falei com o marnoto, pedi para ele me mostrar a planta e ele mostrou-me, e perguntei-lhe se podia comprar alguma pois gostava de poder estudar a planta em laboratório na universidade, e ele disse que podia levar o que quisesse, que ele não vendia, e enquanto fosse para estudo ele dava. Não imaginas o desfalque financeiro que o homem levou, ainda hoje brinco com ele sobre isto, porque ele ainda hoje me fornece a salicórnia para estudos, já vão três anos. Ele então começou a fornecer, e eu chego à UTAD, e a primeira coisa que faço é ir à biblioteca da UTAD, quero ver que trabalhos é que existem sobre esta planta. Relatórios de estágio... zero, dissertações... zero, teses de doutoramento... zero, e eu pensei «Top!». A seguir o que é que eu faço, vou ao RECAP e procuro o que existe, começaram a aparecer dissertações na universidade de Aveiro, do Algarve, comecei a ver os trabalhos que havia... não havia nada dentro da minha área, dentro daquilo que queria fazer e decidi que já estava escolhido. Plano curricular de curso qual é a professora que me pode orientar um trabalho destes, que eu quero fazer propagação da planta, produção da planta, fui ver, a Professora Fernanda tinha-me dado a disciplina de Cultura in-vitro de células vegetais, e pronto, falei com ela, já levava a planta e ela aceitou orientar o trabalho. Tivemos de fazer proposta ao departamento pois isto é um projeto novo e foi aceite. Foi assim que começou, foi por isto, porque eu quis sair da licenciatura mais preparada na área da biotecnologia, como eu me sentia preparada na área da genética. E de repente isto dá aqui uma volta, eu saio da minha área de conforto e crio um processo de produção que dá origem a um pedido de patente no final desse ano, portanto eu entrego o relatório em Julho e em Outubro é submetido o pedido de patente, no mesmo mês em que eu entro no mestrado. Em agosto antes de começar o mestrado fui contactada pelo João Nunes da Silva, que é um fotógrafo freelancer, foi quem eu convidei para fazer comigo o registo fotográfico do relatório de estágio. Esse fotógrafo surgiu porque eu apresentei um poster no ano do estágio, um poster científico nas jornadas nacionais de genética e biotecnologia e no encontro nacional de estudantes de biotecnologia, e esse poster teve a crítica da imagem de fundo. Foi um júri internacional que fez a avaliação e eu achei que devia fazer um curso de fotografia, então fui ao encontro nacional de fotografia e cenografia da natureza, em 2014,

e escolhi um fotógrafo consoante os que apresentaram conferencia no encontro, que foi o João Nunes da Silva, e convidei-o a fazer o registo fotográfico comigo do meu relatório de estágio, ele aceitou a custo zero, não quis autoria das fotos. No fim o mais que eu podia fazer era ter um paragrafo de agradecimentos no meu trabalho, por tudo aquilo que ele me ensinou e todas as técnicas oportunidades de fazer registo fotográfico desde o nascer ao por do sol nas salinas, a dias inteiros no laboratório com ele, ele não queria nenhuma autoria dessas fotos e no fim em Julho para além de entregar os relatórios na universidade ofereci um também ao marnoto e ao João Nunes, que em Agosto me liga e me diz que me queria entrevistar, eu na altura não percebi, mas ele alem da fotografo freelancer também era jornalista da National Geographic, e eu quero publicar o teu trabalho na revista, o que me deixou muito surpresa. Ele disse que ia ser em modo noticia, e eu respondi às perguntas. Passado algum tempo recebo um mail do diretor de imagem e comunicação da revista de Portugal a dizer que gostaria que eu visse este texto da entrevista. (...) Em pleno setembro, recebo um mail diretor geral dos EUA a pedir-me 5 fotos, (...) passando um tempo manda-me uma brochura daquelas notícias de canto e lá estava a foto muito minúscula e uma frase da notícia, e eu fiquei muito contente pois ia sair na revista. No final recebo outro mail a dar-me os parabéns e outra vez com a brochura de canto. No dia 28 de setembro de 2014, às 7 da manha no quiosque em Aveiro, junto à ria, estava eu com os meus pais à espera que o senhor abri-se o quiosque, para ver se tinha saído na revista (...) esfolhei a revista e não vi nada, e o senhor perguntou «Está à procura de alguma notícia em especial?», «Sim, estou, mas era assim um noticia de canto...», «Mas sobre o que é que é?», eu lá disse, ele começou a esfolhear a revista e disse «Tem aqui esta página». E eu fiquei impressionada por ter uma página inteira só com a notícia e o senhor disse «Ai é a menina? Espere então, assine aqui esta revista que esta fica comigo!» e eu pensei que estava a dar o meu primeiro autógrafo. E foi assim que isto tudo começou, a partir do momento que saio numa revista destas, como vocês devem imaginar, os meios de comunicação todos a seguir é tipo «Boom!», então, o senhor reitor ofereceu-me uma formação aqui de empreendedorismo e destinou uma pessoa para tratar da minha agenda, uma funcionária aqui da UTAD, que é a Doutora Rosa Rebelo, a responsável do gabinete de comunicação e imagem, que me preparou para as entrevistas que me tratou da minha agenda. (...) Entretanto isto começou a desenvolver-se pois eu comecei a fazer alguns ensaios no laboratório antes de começar a tese, mas já para a tese, e decidi que ia acabar com as entrevistas porque tenho de fazer as cadeiras todas, tive a boa vontade de alguns professores de me poderem dar as aulas no fim do semestre, as aulas que eu faltei eles explicaram-me individualmente aquilo que deram naquelas aulas, isto não foi fácil, não foi mesmo nada fácil, se há ano que foi árduo para mim foi o primeiro ano de mestrado, a todos os níveis. (...) Ao mesmo tempo também fui trabalhadora estudante desde que entrei nesta universidade, trabalhava na biblioteca em part-time aqui na universidade, trabalhava para o gabinete de comunicação e imagem da universidade onde fazia as matrículas dos novos alunos onde trabalhava na divulgação de oferta educativa pelas escolas do país e isto manteve-se tudo, nesse ano também. (...) Por isso é que eu disse, isto de ser empreendedor, indo de encontro à pergunta, eu sabia que isto era árduo, porque já tinha ouvido muitos testemunhos e já tinha ido a muitas conferências, mas daí a senti-lo, a estar envolvida...e depois ter de liderar uma equipa, isso para mim foi outro desafio. Quem entra no meio do empreendedorismo, esteja no lugar de direção, subdireção, ou seja, coordenador, ou orientador do que quer que seja tem de ter espirito de liderança e isto é uma competência que eu tenho vindo a desenvolver, que achava que não tinha, pois nunca senti necessidade disso, sempre tive um grupo de amigos muito tranquilo, muito honesto, e de repente aqui a história é outra. Eu aqui tenho de delegar funções, tudo está nas minhas costas porque sou autora do projeto, tudo que gera à volta disto tenho de ser eu a dar o ok, por mais que eu confie nas pessoas que estão a trabalhar comigo, neste momento estão duas pessoas fixas, e estão 3/4 pessoas a ajudar indiretamente, mas fixas comigo está a Carla Teixeira, que tirou Medicina

Veterinária aqui na UTAD e está o João Ferreira que tirou Biologia e Geologia aqui na UTAD e o Mestrado de Biotecnologia aplicado às Ciências da Saúde. São os meus dois braços direitos, mas tudo é feito em equipa, as apresentações são feitas em equipa, as entrevistas normalmente é mais comigo, porque pronto, insere-se na génese do projeto e por norma com a minha orientadora, se bem que com as *guidelines* que vocês me enviaram vi que isto é mais do ponto de vista do empreendedorismo, já é mais o desvinculo da universidade, apesar de ainda estar cá dentro, e por isso, não fugindo mais á pergunta, «Quais os elementos chave que esta definição devia conter?» ...espírito de sacrifício, saber passar muito bem a mensagem, ou seja, os objetivos aos colaboradores, a todas as pessoas que trabalham dentro do projeto; confiar, a confiança é a base de tudo e estar sempre disposto à mudança porque todos os dias são desafios diferentes e o empreendedorismo é mesmo isso, levar ao limite a capacidade de adaptação de quem lidera e de quem está no projeto com quem lidera, eu acho que esta é a maior definição que eu consigo fazer até hoje.

10. Diga-me só mais uma coisa, o pedido de uma patente tem custos?

Sim. O pedido de patente foi feito aqui com a UTAD e sim tem custos, portanto, foi submetido inicialmente um pedido provisório de patente, porque é assim que se começa, para o Instituto Nacional de propriedade Intelectual. Entretanto recebemos um ofício, demos resposta a esse ofício, passamos a pedido definitivo de patente, entretanto recebemos outro ofício e estamos a dar resposta esse segundo ofício, que agora será aprovado ou reformulado.

11. Quais são as 5 qualidades principais que um empreendedor deveria ter para si?

As qualidades principais são: otimismo, espírito de sacrifício, capacidade de liderança, capacidade de adaptação, seja ao que for, ter algum dinheiro, capital próprio, porque isto exige também ter capital próprio, ter uma boa rede de contactos e preocupar-se sempre com isso, com a rede de contactos e com a imagem.

12. Relativamente a esta pergunta, teve então formação como já referiu sobre empreendedorismo, integrado no seu currículo académico, certo?

Sim, personalizada com o Engenheiro João Calejo, aqui na universidade.

13. Ficou interessada na história de vida de empreendedores de sucesso? Que elementos a inspiraram?

Eu tenho dois grandes exemplos que para mim são mesmo o melhor até agora, a base da base, que é Henry Ford, quem criou o mercado automóvel e a marca Ford, para mim é intemporal, as frases dele são intemporais, são extremamente motivadoras e o outro é Samuel Panossian. Samuel Panossian é um investidor, empresário, gestor, contabilista, economista que tem um currículo super-vasto, também no ramo automóvel, foi ele que fundou a Auto Europa em Portugal, e é o responsável representante da Ford e Volkswagen em Portugal e no Brasil. Foi ele que fundou no Brasil e depois veio fundar em Portugal, ele é Coacher também. Faço coaching com ele, ainda não o conheci pessoalmente, mas faço regularmente chamadas por Skype com ele. É ele que me tem orientado, digamos, nesta área do empreendedorismo, foi relativamente fácil chegar a ele porque a minha mãe, também trabalhou na AutoEuropa, ele foi chefe dela, a minha mãe fez parte da equipa que abriu a AutoEuropa em Portugal, portanto, foi relativamente fácil

chegar a ele, e ele vem brevemente a Portugal, portanto eu vou ver se consigo conhece-lo pessoalmente. Como vocês já devem ter ouvido falar, na área do empreendedorismo, a área mais desenvolvida e com mais técnicas, mas informação, mais formação e mais leis é a área automóvel. Tudo nasce da área automóvel, pode ser depois aplicado ou à farmacêutica, a produtos alimentares, à roupa, mas as leis, as teorias, as bases, tudo vem da industria automóvel, por isso os dois que eu me guio são Henry Ford e Samuel Panossian, o primeiro já não o posso conhecer nesta vida, mas ele deixou testemunhos e se vocês forem pesquisar à internet há N frases e...

14. Foi o criador da produção em massa...

Exatamente. Para mim esses são a base. Portugueses... há portugueses, posso dizer que admiro imenso, por exemplo, aqui mais regional, admiro imenso a Lateral e a Malcriado, portanto as start-ups, que nasceram aqui no seio da UTAD são dois exemplos. Já ganharam concursos nacionais desde o Acredita, ao qual já em passaram feedback para a apresentação, porque aquilo não é nada fácil. Admiro a NewMedTec, que está qui também na incubadora, com o João, que é um aluno também de Medicina Veterinária, que desenvolve uma série de produtos na área da medicina veterinária, animal, também já foi finalista do Acredita Portugal, também já ganhou uma serie de prémios nacionais. Esses são os exemplos mais próximos, aos quais eu me revejo e vou aprendendo diariamente com ele e pois claro as formações que a USC tem feito deste o Ativo, para alunos essencialmente de economia e gestão, achei excecional, alguns eventos que eles tem promovido como foi o Start-Up Pirates, que decorreu no Regia, no qual eu participei que me permitiu vir aqui para a incubadora, uma sala da incubadora, acho também excecional aprende-se imenso, também com vocês porque é importante nunca esquecer uma coisa, que eu digo sempre, eu venho de genética e biotecnologia, portanto economia, gestão, empreendedorismo para mim... isto é um grande desafio, é começar do zero. Eu quando tenho reuniões sobretudo com empresários que já tive, é quase como nos pegarmos no código civil e precisarmos de um advogado ao lado para ele traduzir o que ali está, aquilo está em português, mas é preciso traduzir. E então, quem tem feito esse trabalho de campo direto tem sido o Engenheiro João Calejo, e acho que estamos a fazer um bom trabalho e eu acho que tenho estado à altura do desafio, porque a partir do momento em que vou às finais e semifinais de concursos nacionais... olha, este do Acredita este ano foram 12000 e tal projetos, à semifinal vou 150, eu sou uma das semifinalistas e à final vão 20, só para vocês terem noção. Este que eu fui no Porto, que foi semifinal também, foram 2000 projetos submetidos e foram 10 à semifinal, era eu mais 9. Portanto acho que estou a trabalhar num bom sentido, o pessoal que esta a trabalhar comigo também tem estado... a trabalhar gratuitamente, porque nos não temos qualquer tipo de remuneração para isto, estamos todos a lutar para o mesmo, daí os prémios e os concursos serem muito importantes, à que ser racional, mais do que a rede de contactos e a comunicação, que nos já temos tido esse trabalho excelente dos meios de comunicação social, falta-nos aqui dinheiro e tudo o que esta assim aqui investido é capital próprio. Ok que estamos todos a tentar criar o nosso próprio posto de trabalho e se isto correr bem nos conseguimos contratar e quem sabe um dia espero contratar uma pessoa de economia da UTAD e uma pessoa de gestão e uma pessoa de recursos humanos e de línguas... línguas e relações empresariais portanto é um bocadinho por ai, é claro que inicialmente custa e por isso também as pessoas que estão são todas de vila real, porque isto exige uma dedicação árdua e sobretudo que haja sempre comunicação entre todos. A comunicação é muito importante, também diria para além das 5, diria a comunicação. Haver comunicação entre toda a equipa para além da confiança é muito importante, porque de repente um membro da equipa está a ser contactado para uma coisa e todos os outros precisam de saber, pode acontecer não estar lá, porque já aconteceu estarmos os três em congresso, a apresentar os três o congresso ao mesmo tempo em cidades completamente distintas, e portanto, quando nos vemos os nomes um dos outros no telemóvel ou é para atender na hora ou é para atender logo a seguir, porque nos depois

juntamente com isto temos os meios de comunicação em cima de nós. Quando foi a prova de degustação aqui na UTAD, estavam as televisões praticamente todas, e estávamos a equipa também completa, mas houve momentos em que tínhamos de sair, e depois aqui vem a parte do “eu conto sempre com a equipa mas eu não pude sair da prova de degustação nunca”... e mais eu tive de sair mas não pude, e aqui o tal vestir a camisola, é sempre e eu chego a acordar com telefonemas às 8 da manhã de rádios a entrevistarem-me, eu não lhes vou dizer “olhe desculpa mas ainda estou a acordar” não peço “olhe dê-me 5 minutos, e sim pode começar”, eu nunca esperei que isto fosse acontecer. (...)

15. Como surgiu então a sua ideia de negócio?

Portanto, foi com um panfleto no verão no Festival do Bacalhau em Ílhavo, fui ver a planta às salinas, colhi, trouxe para a universidade, escolhi a orientadora, convidei a orientadora a orientar o trabalho, disse mais ou menos o que é que queria fazer, foi aceite em departamento eu fazer o estagio com esse tema com essa planta e portanto foi o primeiro projeto na UTAD com essa planta.

16. Á quanto tempo começou a pensar que se poderia tornar numa empreendedora?

Eu comecei a pensar mesmo foi quando comecei a ganhar os primeiros concursos.

17. Foi esta então a sua motivação base?

Foi, apesar de o feedback das pessoas, da comunicação social, dos empresários da área, portanto se tinham interesse e porque eles viam, eles normalmente são visionários. O contacto deles, a conversa com eles já comecei a valorizar mais o que tinha em mãos, o projeto, porque eu quando fiz isto, fiz isto para fazer o estágio de licenciatura, para mim foi mais um trabalho que foi feito, só que a diferença é que eu não tinha protocolo, criei os protocolos laboratoriais, mas isto para mim foi um trabalho, um simples trabalho de licenciatura, que foi árduo sim, foi do zero... mas foi mais um trabalho. Eu nunca pensei fazer disto negocio, eu nunca pensei ser empreendedora, eu nunca pensei levar este projeto e andar a concorrer a concursos de empreendedorismo, por isso esta ideia de negocio surgiu através de estagio e de repente abriu-me aqui uma área de empreendedorismo e uma área de oportunidade de negocio totalmente diferente ao que eu estava na minha área de conforto, aquilo que eu tiro é que superei, criei uma ideia de negocio, estou tentar criar uma start-up a partir do meio académico e transferindo aquilo que se aprende em seio académico para o mercado industrial enriquecendo assim os clusters biotecnológicos do país e sobretudo aqui da região porque isto com o caminho que esta a dar será o primeiro start-up de biotecnologia no distrito de vila real.

18. Podemos então dizer, que então, a sua motivação inicial foi sendo moldada ao longo do tempo?

Sim.

19. Esta é a sua primeira iniciativa como empreendedora?

Sim, já tive imensas atividades e iniciativas, mas não como empreendedora.

20. Em termos gerais, para si como empreendedora, o que fez de errado? E o que é que não voltaria a fazer.

Eu até agora acho que ainda não fiz nada de errado. Acho que em tudo podia era dar mais, ou mais informação, ou escrever de maneira diferente, escrever para mim é um grande desafio pois eu sou das ciências. Não considero que tenha feito nada de errado, considero sim que tudo o que fiz foi uma aprendizagem e tudo onde não ganhei percebi porque, vi o que é que faltava mais e normalmente não era erros, precisava de um bocadinho mais... ou o projeto precisava de mais maturidade para o concurso que eu estava a concorrer, ou eu precisava de ter dado mais informação do que aquela que dei.

21. Trabalha em rede?

Sim.

22. Com que outras pessoas, instituições ou associações ou empresas trabalha em conjunto a fim de estimular o empreendedorismo e mais concretamente o êxito da sua empresa?

Com a UTAD, onde tudo começou e continua, portanto como vocês podem ver vocês são exemplo disso, chegaram até mim através da incubadora de empresas da UTAD, com o Regia Douro Park, parque de ciências e tecnologia de vila real, com a Câmara Municipal de vila real, com instituições de ensino superior externas, desde a Universidade do Porto, a Universidade da Beira-interior, a Universidade de Aveiro e a nível de empresas, digamos que é mais aquele contacto dos concursos e não apresentações que vamos conhecendo, trocando contactos, vou aprendendo com as apresentações deles e acho que vice-versa... mas ligação em trabalho mesmo não, só em divulgação, de eu para eles e deles para mim.

22. Como lida então com a luta contra os ‘moinhos de vento’, não sei se se pode aplicar, ou seja, organizar tanta coisa interessante, divulgar tanto as suas atividades; e afinal, por exemplo, consegue fechar tão poucas vendas.) Que maneiras encontrou para melhorar os seus resultados?

Em mais delegar funções aos restantes membros da equipa. Já consideramos que três é pouco, mas não é fácil cativar pessoas e angariar pessoas a custo zero. (...)

No entanto, para si o maior desafio foi passar a mensagem do que eles deviam ou não dizer?

Sim e do que é o projeto, e do que isto exige, e que eles tem de vestir a camisola como eu, por isso é que três já são pouco, nós somos três e três é pouco para a quantidade de trabalho que estamos e ter e vamos ter, mas eu sou uma pessoa otimista e acredito que estes concursos que consiga ganhar, para ter dinheiro para investir no projeto e nas pessoas.

23. Passando agora para os aspetos financeiros, qual a importância destes, na implementação de uma empresa/start-up?

Muito grande, sem dinheiro não há nada...como eu disse isto até agora foi tudo por capital próprio, primeiro porque eu trabalhei e estudei estes anos todos e aí aprendi a gerir o dinheiro, quando entrei na universidade, de uma maneira totalmente diferente e também era bolseira... Sem capital próprio e sem capital para investir é muito complicado, alias nos já podíamos ser start-up neste momento se houvesse dinheiro, o tempo foi uma questão também muito importante porque reparem isto nasceu no 3º de licenciatura, eu no ano a seguir

entro no mestrado tenho aulas durante o dia todo, depois tudo o resto que não podia ser muito adiado porque aquilo é tudo na hora...portanto eu também nunca tive muito tempo para me dedicar 100% ao projeto, e isso é a resposta que dou a empresários e investidores quando perguntam “então mas tanto tempo?” e eu “Tanto tempo não”, repara eu fiz isto no estágio de licenciatura entretanto entrei no mestrado, entretanto fiz a tese nisto, como é que eu desenvolvia o projeto de ponto de vista financeiro e mete-se uma equipa a trabalhar e onde, e com que dinheiro. Tu podes ter dinheiro mas se não tiveres tempo, “chapéu”, vice-versa. Para além de tudo resto, é preciso ver, há um produto, um processo é preciso haver equipa é preciso haver instalações...quem tem dada essa ajuda já um bocado importante tem sido sem duvida a UTAD, tenho agora um espaço onde posso trabalhar com a minha equipa e tenho agora tido agora reuniões com o Regia Douro Park a ver de que forma é que conseguimos articular lá as coisas e já levei para lá material e alguns reagentes também de prémios que ganhei mas o dinheiro ainda não deu para tudo, isto tem sido tudo gradualmente, com dinheiro que tem sido gasto, com capital próprio...e mais, nós estamos em vias de desistir de alguns concursos, pelo menos de dois concursos nacionais por falta de financiamento, por motivos de deslocações que não temos financiamento, portanto, estamos aqui numas fases tremidas também.

24. Em geral, o próprio governo Português promove o empreendedorismo de forma cada vez mais pertinente. Sente os resultados deste contexto em mutação (opinião pública positiva sobre empreendedorismo) na sua vida diária?

Sim e cada vez mais a valorização do ser mulher, cada vez mais nos concursos o ser mulher conta, faz a distinção, em caso de empate também, isto é muito importante porque até agora e basta pensar quantas mulheres estão em direções de empresas.

Mesmo em termos de salários.

Só em salários é uma diferença brutal.

Um aparte, nós fizemos um trabalho para a disciplina de Economia, que tratava a desigualdade entre géneros e uma das conclusões a que chegamos é que os homens em geral poderiam começar a trabalhar no dia 8 de março, e mesmo assim no final no ano ganhavam o mesmo que uma mulher ganhava se começa-se a trabalhar desde o dia 1 de janeiro até ao dias 31 de dezembro. Já por ai dá para ver...

Tal e qual, já á poucas no cargos de direção, seja instituição pública ou privada, já ai à mesmo um impedimento, só por uma questão de género, e depois as que chegam lá ainda tem por diferença de género a diferença de salários, e isto nota-se cada vez mais essa mudança. E nota-se pelos resultados dos regulamentos que vou vendo dos concursos que a maior parte deles são nacionais, portanto em todos eles estimulam a presença de promotores do sexo feminino, estimulam a presença de mais de metade de equipa ser do género feminino, vai-se vendo isso no regulamente nas ideias e eu agora também vou dando conta às apresentações que vou tendo cada vez mais se veem projetos a serem liderados por mulheres.

Podemos afirmar então uma mudança positiva?

Sim, eu acho que a ideia é mesmo equilibrar, porque ainda está muito desequilibrado.

25. No geral as pessoas admiram-na porque é uma empreendedora, ou são muito críticos acerca das suas ambições?

Eu vou responder a essa resposta com base nos comentários que ouço do júri, porque acho que é o público que me ouve nesta vida de empreendedora mais crítico e mais sincero. O feedback que eu tenho tido é que sem dúvida é um projeto com potencial, tenho vindo a acreditar nessa potencialidade com base nestes comentários, e as críticas que eles vão dando é o tempo, que já é demasiado, sem ter formado start-up ou registo de empresa, no entanto compreendem os motivos que eu dou, eles admiram-me enquanto empreendedora porque este trabalho teve um impacto social tão grande e a nível de comunicação tão grande e foi um trabalho de licenciatura, coisa que quase nem trabalhos de doutoramento conseguem ter este impacto social. Visto que isto foi um trabalho de uma investigação académica, mas com grande aplicabilidade ao consumidor final e ao público, e trabalhei aqui com um produto saudável, que é só a palavra mais pesquisada nas redes sociais, que é a palavra saudável, e eu consegui criar aqui uma alternativa saudável ao sal para a alimentação e estar envolvida numa série de prevenção de doenças com vitaminas e macronutrientes associados, portanto, eles veem que eu consegui, com a minha base, muito cedo, criar aqui uma ideia de negocio e com duas áreas de peso que é a alimentação e a saúde e consegui juntar os dois. Portanto eles acham que foi excepcional, sobretudo por que vim de uma licenciatura, ou seja, eu quando criei isto ainda nem licenciada era, e eles comparam o meu projeto com os de doutoramento ou com outras que já tem vinte/trinta anos de experiencia, e criam uma coisa com esta sustentabilidade **e com meios financeiros se calhar**, exatamente. Então a maior parte deles começa mesmo por ai, eu consegui incluir duas grandes áreas de peso, com base na minha formação académica e tão cedo com tão pouco conhecimento a nível teórico e académico, e por isso nesse mês e ano em que eu sai na National Geographic, estavam vários colegas a tentar publicar nessa revista com trabalhos de doutoramento e não tiveram publicação, e o meu trabalho de licenciatura teve.

26. Quais são, na sua opinião, as principais razões para o insucesso das start-up que começam do zero?

Aquilo que eu tenho andado a ver e a assistir, é mesmo por tentarem ir logo para o mercado, o registar logo porque pronto também se percebe que o plagio é uma situação que também acontece e corrupção «ida em aspas», e então as pessoas querem logo registar tudo e começar a ir já pro mercado e isto começar já a dar dinheiro, e as coisas não vão devidamente sustentáveis, é por isso que eu ainda não sou start-up, eu não quero ir, por exemplo há empresas da minha área com ideias idênticas à minha, mas com outras plantas, mas a missão é mais ou menos a mesma, mas que nem três anos duraram. Isso não me assustou, porquê, porque eu fui pesquisar, fui quando elas se fundaram, qual era a missão, qual era o site, o que é que eles tinham, quem eram as pessoas da equipa, o que é que elas fizeram durante aquele ano, depois isto começa a ser um mundo pequeno, depois de conhecer empresários já se conhecem uns aos outros, de repente estas a falar com uma pessoa que já te conhece a língua e tu estas a conhece-la naquele momento e ele já conhece a tua concorrência e está-te a tua concorrência vai acabar amanhã por isto, isto, isto e isto e amanhã sai nas notícias que faliu empresa start-up x por isto, isto, isto e isto, e eu consegui descobrir através desta rede de contactos e destes concursos empresas que tinham ideias idênticas a minha e percebi porque e que eles foram ao charco, e porquê, é por isso, pelo risco de plagio, de corrupção de roubar as ideias e de ir rápido para o mercado, e depois as coisas vão se andando e vão se fazendo, e no mundo do empreendedorismo as coisas não podem ser assim, se calhar pode resultar numa loja de roupa, num café, com um restaurante, mas com industria grande, com processo de produção envolvido e com tecnologia aqui também envolvida que exige recursos humanos especializados e com a credibilidade que queremos entrar no mercado e as áreas também que estamos a entrar, que exigem uma serie de certificações que não é fácil, não se pode entrar assim a abrir, por isso chega perto do terceiro ano e esta tudo ali a cair e nós vamos ver os dados estatísticos

do PorData e do INE e vemos que foram criadas no início deste ano, ainda a pouco tempo vi um gráfico desses de 2007, no início do ano foram criadas a volta de três mil start-ups e já foram a falência já no terceiro mês em março já não sei quantas, já quase metade, porquê, porque eu acredito que eles fossem aos serviços pra registrar o que seja e chegassem lá «ah é já isto» e as pessoas no notário, no registo «então mas isto já existe, ou então, o senhor vai só investir isto para um projeto destes, método de capital próprio só isto, olhe senhor, vá primeiro instale o seu projeto depois venha cá, por isso la esta, e eu acho que este é um grande motivo, outro grande motivo e os investidores. Quando não se tem dinheiro para investir das duas uma, ou se recorre aos créditos e aos microcréditos e aos bancos, ou se recorre aos investidores ou se tenta como eu para já só viver de prémios. Eu já tenho um investidor, eu já consegui escolher um investidor, mas esse investidor anda não investiu, e eu espero que ele não invista, porque as condições que acordei com ele é tipo s.o.s., eu não tenho data para lhe devolver o dinheiro, nem tenho juros associados, portanto é o melhor investidor que eu podia encontrar. Quando eu digo isto o pessoal diz-me «quem é o teu investidor» e eu «não digo, é pessoal e intransmissível». Mas eu sei que de repente com estes concursos eu tenho de registrar amanhã isto tudo, pra já eu estou salvaguardada com o pedido de patente, tudo o que criar com base nisto desde dois mil e catorze(2014) está complicado, porque os serviços de patente estão todos centralizados, foi um pedido de patente ainda por cima com uma instituição de ensino superior, que foi a UTAD, que tem gabinete, eu também tenho os meus advogados, portanto toda a gente que tentar criar desde dois mil e catorze(2014) algo idêntico a isto está sujeito, e depois os investidores lá está, é preciso saber escolher, é preciso saber ter as oportunidades e é preciso sobretudo nunca perder, e isso é lição que eu tiro muito dos outros, é eu numa posso perder o meu foco, o meu potencial, a minha capacidade e que isto é meu, e eu tenho duas opções, ou vou partilhar o meu negócio, a minha start-up com os meus colaboradores, ou seja, a direção com eles, e vai ser uma sociedade, ou então isto vai continuar a ser meu e eles para mim são colaboradores, e eu fui fazer a minha pesquisa, porque inicialmente pensei que realmente isto não era má ideia, mas isto hoje em dia a pessoa não pode confiar nem na sombra, e quando se tem um ovo de Colombo é preciso ter muito cuidado, então eu pensei, enquanto não houver condições para registrar o que quer que seja vai se manter conforme está, e isto é, nós somos uma equipa e eu lidero, e esta diferença eles já sabem qual é.

E essa diferença é sempre muito importante...

É, sobretudo porque nós temos tendência a começar isto com amigos e nos negócios nós não devemos ter os amigos a trabalhar connosco, por algum motivo. Eu tenho e o desafio aqui aumenta a dificuldade. Por isso eu agora, para além das pessoas que tenho comigo, a medida que isto crescer e der dinheiro, as pessoas que eu vou ponderar para pertencerem a esta equipa, mesmo no modo em que está, eu vou ter que determinar muito bem quais são os requisitos para essas pessoas integrarem a equipa, vou convidá-las, fazer entrevistas, porque mesmo com eles, apesar de fazerem de serem meus amigos passaram por uma entrevistazinha sem saberem que estavam a ser entrevistados e depois fiz-lhes o convite, e com eles ainda fiz pior porque agora o pessoal que vem vai ser tudo combinado e dizer que é uma entrevistas, para eles não, eu com eles falei sem eles saberem, porque eu queria perceber até que ponto contava com eles para além de amigos, mas sim como colaboradores, e eu para isso não lhes podia dizer «olha vou te fazer uma entrevista», eles no fim aperceberam e «e estavas me a testar» e eu «estava, quando um dia estiveres no meu lugar, no que quer que seja, mesmo que seja dentro da start-up que criarmos...» porque obviamente que estas pessoas que começaram comigo vão ter lugar de destaque, de chefia. Por isso e que preciso ter muito cuidado, saber selecionar muito bem cada pessoa, e é por isso que eu agora interessa-me pessoas dentro da área agrónomica, da área de economia e de gestão, pessoas da área da comunicação que são pessoas de áreas que nós não

temos, de forma a tornar cada vez mais multidisciplinar a equipa, e nós conseguimos ganhar mais prémios e formar a start-up o mais cedo possível.

27. Já teve então a possibilidade de ajudar outro empreendedor novato?

Já, dei concelhos, foi do género, a ideia nasceu contigo, ela tem que se manter contigo, a não ser que queiras vender a tua ideia a alguém e passes todos os direitos para essa alguém, e depois olha a tua vida. Porque a pessoas que só vendem ideias, á pessoas que constantemente tem ideias de negócio e só vendem aos investidores, e a vida deles é mesmo vender ideias. Isto pode ser complicado porque das duas uma, se não souberem fazer boas ideias ninguém as compra, e depois pode ter o outro da moeda, é as pessoas que as compram podem querer trabalhar com ele, e podem haver varias a comprar varias ideias á mesma pessoa e todos querem exclusividade e depois isto gera um problema.

Portanto o que dei mais foi nunca fugir o foco, que a vida dele mudou a partir de criar uma empresa, que a vida dele mudou. Se até agora se preocupava com a vida profissional, eu sempre fui uma pessoa que sempre me preocupei com a minha vida académica, apesar de não ser maneira, nem nunca fui, vivi sempre a minha vida até agora, mas percebi a partir do momento em que me meti neste projeto, a disponibilidade tem que ser máxima, telemóvel máximo....para vocês terem noção eu tive autorização para ter o telemóvel com som dentro das aulas no mestrado, quando nós estávamos proibidos logo pela direção de mestrado em ter o telemóvel com som. Eles receberam uma ordem de reitoria que eu era a única que podia ter o telemóvel com som. Eu preferia não ter, porquê, porque eu estava constantemente a sair da sala, a entrar perde o raciocínio, ganha o raciocínio, perde raciocínio, ganha raciocínio, depois era sobre outra coisa. Eu tava a ouvir uma disciplina sobre uma coisa, de repente saia e estava a falar sobre outra.

E se calhar para o professor isso não lhes caia bem...

Não, e depois tive colegas que chegaram a ligar para mim e estavam ao meu lado, na sala de aula, e aquilo a tocar e eu « desculpe tenho que sair » e depois voltava « desculpe foi engano », e olhava para a pessoa do género, a sério. Pessoal a fazer isto, e eles « se não fosse o teu telefonema nós não tínhamos um intervalo de quinze(15) minutos », porque depois até diziam « ah vamos lá fazer um intervalo » porque tinham ligado para mim.

Então o telemóvel estava sempre a tocar?

Estava, estava.

28. Qual a atenção a que se dedica aos princípios de sustentabilidade a nível económico, social e ambientalista?

A atenção tem de ser toda. Económica porque claro não faz sentido andar aqui investir, investir, investir nós, seja financeiramente, seja de nós para uma coisa que possa não dar, por isso lá está, eu, se não criar start-up com a produção da planta em fresco, devo de criar start-up de Y ou X. Agora que já me meti nisto, isto alguma coisa tem de dar. Social porque cada vez mais como vocês sabem o fazer refeições e a gastronomia é já um convívio social, por isso é que já se fazem negócios á mesa. Isto a entrar na alimentação, um produto gourmet, que é sobrevalorizado, portanto já aqui estou a aumentar a minha margem de lucro, porque a partir do momento de que esta planta passou de praga a produto gourmet, no ano antes em que eu comecei a trabalhar com ela, portanto só aqui deu-me uma margem brutal quanto empreendedora, não como

consumidor final, para esse é pior porque vai ter que pagar mais. Do ano passado para este ano nós tínhamos o preço em média da planta em fresco acho que era em 15 euros ao quilo. Quando comecei o estágio estava a 5 euros, o ano passado estava a 15 e agora está a 25 euros ao quilo a planta fresca e a nível europeu 50 euros ao quilo. Sustentabilidade muita porque está a ficar em vias de extinção. É uma planta comestível e com benefícios para a saúde portanto é muito importante o processo que eu fiz, que é a produção da planta em laboratório, mantendo o original, fazendo só clones geneticamente iguais partindo de um único pedaço de planta. Pode ser feita em qualquer parte do mundo este processo, portanto há aqui sustentabilidade de recursos alimentares económicos. Social porque comer é um exemplo de parte social e ambiental também porque, porque como se esta a transformar em vias de extinção, esta espécie é importante que se arranje uma maneira alternativa de manter esta espécie de existir pelo menos e sobretudo das pessoas poderem consumir desinfetada, que é uma das vantagens deste projeto em que a planta passa por um processo de desinfecção, o que não está livre de contaminações no ambiente selvagem, natural e sobretudo aqui fazendo uma gestão de recursos, porque a planta no ambiente selvagem tanto é consumida por animais como pelas pessoas que apanham e nem sequer sabem como apanhar e depois ela está rodeada por pragas, depois depende do tempo, o ciclo de vida é muito curto, só está disponível nas suas melhores condições entre abril e junho, portanto nós com este projeto damos aqui uma volta muito grande...

Mas há riscos ao recolher a planta sem ela estar devidamente desinfetada?

Sim, essa planta trás uma série de bactérias, fungos, vírus associados a doenças que nós não fazemos ideia que ali está, e que eu só soube que cresciam quando trouxe a planta para laboratório e vi que cresciam esses micro-organismos, no microscópio fui identifica-los, vi quais eram, por exemplo tem bactérias por todo lado e deixei de comer salicórnias que até ali comia e disse aos meus pais «olha vocês parem, quando houver nos supermercados à venda temos de ver bem a origem», já começou a haver à venda, já à no Jumbo, já à no Pingo Doce, muitas das pessoas até pensavam que era minha, por causa deste todo impacto social e divulgação até pensavam que era eu e eu disse «não, não sou fornecedora, foi concorrência, mas atenção vejam a origem» e fui ver e aquela planta não estava desinfetada. Isto surge aqui um problema subpúblico, nem está desinfetada, nem tem rotulagem, nem diz o valor nutricional do que ali está, não diz quando é que foi apanhada, as datas de validade e começou a ser comercializada nos supermercados do Jumbo a 1 euro e quarenta e nove e agora está a 3 euros, vocês podem ver ao pé da salsa fresca e dos coentros ali dos frescos 100 gramas três euros .

29. Está familiarizada com o termo o termo responsabilidade social?

Sim, acho que todos deveríamos estar, porque a responsabilidade social, eu interpreto isto como termos sempre o cuidado de tudo o que dizemos, tudo o que fazemos e sobretudo na área do empreendedorismo tudo o que dispomos ao cliente deverá trazer vantagens, porque há muitas coisas que só trazem prazer, à pessoas que tem prazer de comer e compram, podem comprar por exemplo a salicórnica só porque tem prazer daquele sabor e isso depois pode haver aqui desequilíbrio porque é um produto de valor acrescentado e se eu estou a vender o produto de valor acrescentado só pelo sabor eu aqui estou a ser um bocado maliciosa, não estou a ter grande responsabilidade social. Isto é um bico de obra para quem está a criar um negócio, porque interessa e o publico alvo que vai comprar e compra esta planta são chefes de cozinha, de alta cozinha e essencialmente pessoas com o status social elevado, portanto isto ao inicio é enquanto empreendedora é difícil porque eu preciso de entrar no mercado tendo lucro e dando lucro, por isso é importante a viabilidade financeira, mas ao mesmo tempo não estou a deixar assim numa fase inicial que este produto esteja acessível a qualquer pessoa, porque cada vez mais a classe é baixa, é classe com poucos recursos financeiros e isto é um produto de valor acrescentado e que se restringe a um público com o status social elevado. Quais são as

razões, as razões são precisamente por isso, quando se começa até temos tudo otimizado e rentabilizado leva o seu tempo e o seu tempo é já no terreno, já a faturar, portanto, começar é sempre começar, portanto nós temos de começar com preços que nos garantam a rentabilidade e esses preços tendo em conta o produto que é já elevado. Portanto mais tarde esse sim e aí já vem a minha responsabilidade social que é fazer com que esta planta esteja acessível a todas as pessoas. Mas eu para isso tenho que ter uma massificação da produção tal que lhe permita fazer isso, continuar a ter margem para continuar a produção.

30. Considera a sua empresa/start-up/ ideia de negócios inovadora?

Sim, acho que isto já está subentendido, porque isto foi algo novo, daí já todos os prémios que foram ganhos.

31. Usa novas tecnologias para fazer funcionar a sua ideia de negócio?

Sim, sem dúvida. Parte das metodologias na criação deste processo, quer na criação da planta quer na produção da planta foram pequenas técnicas que aprendi em Varsóvia um ano antes de vir para cá. Uma das disciplinas que tive lá foi biotecnologia, que é uma disciplina de terceiro ano, segundo semestre, acho eu, da licenciatura, e lá há maneiras diferentes de trabalhar, alias até de uma universidade para a outra portuguesa a certas maneiras, às vezes um simples pousar do equipamento e reutiliza-lo de maneira diferente, então aprendi uma serie de técnicas, conceitos lá em ambiente laboratorial e industrial, porque eu tive aulas em empresas, eu tive aulas práticas lá em empresas na área farmacêutica, não dentro de um laboratório e isso deu-me uma dimensão e a capacidade de eu passar o meu raciocínio de produzir em escala micro para macro e daí facilitar ver as coisas na escala industrial, está me a ajudar agora neste desenvolvimento de empresa. Mas não fugindo aqui à pergunta que agora estava a fugir um bocadinho, nós estávamos nas técnicas e essas técnicas fui aplicando durante o meu estagio, não foi nada descrito ao pormenor obviamente o relatório, eu guardei para mim, porque eu também investi não é e fazer Erasmus não é para qualquer bolsa, alias eu digo tirem da ideia que quem vai fazer Erasmus só por causa da bolsa para pagar mais um ano letivo não. Eu estava em Varsóvia, na Polónia que é um dos países com nível de vida mais baixo, eu recebia duzentos (200) euros por mês em que cem (100) transferia para a universidade, para a UTAD e os outros cem (100) era para a residência lá, em que vivia num quarto triplo. E tive a sorte de conseguir a vaga na residência universitária. E gastava em média oitocentos (800) euros por mês, digam-me qual é a família que conseguem ter um aluno no ensino superior a gastar isto por mês, quando o ordenado mínimo é quinhentos e tal, agora vai aumentar, mas estamos a falar de dois mil e treze (2013). Eu fiz um investimento, se calhar foi uma das primeiras atitudes empreendedoras que eu tive, agora que penso que foi a minha conta poupança desde que nasci foi estoirá-la no ano de Erasmus toda, isto porquê, porque eu para já sempre disse aos meus pais que gostava de fazer Erasmus, e obviamente claro tive ajuda dos pais, porque nem o dinheiro da conta poupança chegou todo, isto tudo porquê, porque eu fiz um ano de enriquecimento pessoal muito, que foi o principal objetivo era fazer as disciplinas todas, com a melhor nota com o que fazia cá, porque também fui para lá para subir a média, esta era a base. O segundo objetivo era, eu vou tentar visitar o máximo de países possíveis, então o meu ERASMUS para além das aulas eu chegava ao fim de semana, eu ia as aulas todas não faltei a uma e fiz tudo à primeira, mas quando chegava ao fim de semana ou nas férias eu estava horas em Praga, horas em Dublin, horas em Budapeste, eu estava sempre fora. Organizava viagens com os meus colegas porque permitiu isso. A maior parte do pessoal que estava comigo, que eu conheci lá portugueses, porque eu fui sozinha, fui a única selecionada aqui de genética para 2 vagas lá fomos 20 a concorrer e acabei por ir sozinha porque o requisito de seleção interna de departamento foi

rigoroso. Então eu conheci portugueses lá que vieram da Universidade Católica do Porto, de gestão de economia, era tudo filho de altos empresários, membros do Estado, era esse pessoal que estava comigo de ERASMUS, na residência. A bolsa para eles era mais bolsa menos bolsa não tinha grande significado, eu a 1º vez que entrei numa loja Dolce Gabanna foi com eles, na Ferrari foi com eles na qual realizamos um teste drive e eu sou da classe média e mesmo assim os meus pais não me fizeram faltar nada, foi tudo conseguido com esforço. Desta forma eu aproveitei o grupo que tinha comigo, eles podem eu quero então siga, eles tinham o hábito de viajar eu não. A 1º vez que andei de avião foi nesse ano com os meus pais aos Açores porque eles decidiram que era agressivo fazer uma primeira viagem do Porto para Varsóvia então só para ver o que era andar de avião fomos aos Açores e por isso o ano de ERASMUS foi um ano de um investimento muito grande. Foi um ano de grande investimento porque quando ia a um sítio novo eu comia sempre um prato tradicional, ia visitar universidades, centros de investigação, museus sobretudo na área clínica, castelos, tudo o que eu conseguisse, para enriquecer ao máximo desde a nível cultural a social, níveis de vida, saídas profissionais, fiz investigação sobre os salários que auferiam as pessoas da minha área. Eu quando vim pra Portugal e acabei o estágio fui logo a entrevistas de emprego e não aceitei nenhum porque vi aqui uma oportunidade de negócio, porque eu para já queria tirar o mestrado e não era bom começar com trabalho, em segundo tinha este projeto em que acreditava que podia ser viável. Este projeto é muito mais do que base académica, há aqui muito conhecimento transferido com colegas, professores de lá que ate publicaram esta ideia no jornal da universidade de lá quando eu saí. Eles já me pediram para ir la fazer uma conferência só que não há verba, também já fui contactada pela universidade de Viena, mas pelos mesmos motivos não da para ir.

32. Que exemplos de boas práticas a inspiraram até hoje?

Os meus pais são um exemplo, portanto acima de todos eu sinto-me agradecida aos pais que tenho, apesar de ser filha única. Eles sempre foram um exemplo de organização, espírito de sacrifício e que as coisas têm de ser feitas passo a passo, grau a grau e que essa subida de grau na vida foi fruto do mérito, responsabilidade, dedicação e que se esta à altura desse grau. E, portanto, eles sempre foram um exemplo porque eles começaram do nada, não começaram com heranças nem a trabalhar para a família. Tudo aquilo que tem e que me foi transmitido por esses valores foi fruto de muito esforço, com mérito com muita dedicação e do zero. Eles são um apoio, um ponto de referência, eu não tomo nenhuma decisão, mesmo tendo a idade que tenho sem o consentimento deles.

Depois há referências na minha área, mais da vertente criminal que é o professor Eduardo Pinto da Costa onde eu tive a oportunidade de organizar uma conferência com ele no 12º ano em área de projeto. Entretanto mais tarde convida-me para um estágio com ele no Instituto de Medicina Legal, isto no meu 2º ano de universidade que abre-me a porta também a fazer um estágio no Centro de Genética Clínica, que é o centro genético privado que fornece todos os diagnósticos e equipamentos, ou seja, fornece todos os hospitais do país que é gerido pela melhor geneticista do país que se chama Dr. Purificação Tavares e que normalmente só aceita estagiários de teses e dissertações de mestrado para cima devido ao rigor do trabalho e eu consegui ir para lá só com um ano de universidade em que a maior parte do trabalho que lá se fazia era relativo a disciplinas do 3º ano de licenciatura e eu fi-lo só com 1º ano de licenciatura, tive cartas e recomendações para mestrado, de alguns professore, a própria Dr. Purificação Tavares, que é a melhor, ela foi condecorada pelo Presidente da República. Tem centros de Genética no Porto, em Lisboa, Madrid e New Jersey, é professora universitária e ao fim de 15 dias de formação deixaram-me integrar a rotina de trabalho. É um local que eu gostaria de vir a trabalhar porque adoro o trabalho que lá é feito.

33. Já aproveitou os resultados do triângulo educação, investigação e inovação em sua vantagem?

Sim já. Os prémios dos concursos, pessoas que já conhecia, a rede de contactos que já permitiu conhecerem, sobretudo pertença a uma comissão de avaliação externa da agência de avaliação e creditação de estudos do ensino superior. Já avalei um curso superior que foi o curso de Microbiologia do Instituto de Biologia da Universidade Católica do Porto. Tive a oportunidade de fazer parte de uma equipa da ASAE, em que fui avaliar laboratórios e fiz relatórios em português e inglês.

Aprendeu algo a partir dessa investigação?

Sim, com a investigação aprende-se sempre nem que seja aprender que nunca se deve ir por certos “caminhos”.

34. Já conseguiu contribuir para o triângulo educação, investigação e inovação?

Acho que sim porque a partir do momento em que se parte para o mundo do empreendedorismo é com base naquilo que aprendi na licenciatura, na investigação que fiz no final da licenciatura e no final do mestrado com base a recriar um produto novo. A planta já existia, mas aquilo que eu fiz foi criar um produto pronto para consumo podendo escala-lo, produção em massa e fazer várias transformações, desde em pó em pasta... o que espero que aconteça brevemente.

Já foi ouvida por investigadores?

Já e esse é o público mais agreste em conferências. Eles fazem questões mesmo muito minuciosas e eles conseguem ver se foste tu que fizeste o trabalho.

Já deu palestras? Pode especificar através de um exemplo?

Sim já dei. Uma das que me deu mais gosto fazer para além daqui das da casa, foi no Salão Nobre na reitoria da Universidade do Porto, foi das palestras que mais orgulho me deu. Foi sobretudo de um painel estrangeiro, era um congresso de alimentação e nutrição da Faculdade de Nutrição da Universidade do Porto, e poder aquela sala, pisar aquele palco, aquele púlpito. Foi uma sensação extraordinária, eu abstrá-me tanto que parecia um sonho é uma sensação não só extraordinária, mas de reconhecimento e posso concluir que todos os sacrifícios que fiz valeram a pena.

35. De forma muito concreta, o que pode ser feito na UTAD para estimular o empreendedorismo?

Primeiro, acho que a disciplina ou unidade curricular empreendedorismo deveria existir em todos os cursos, mesmo sendo opcional tem de existir no plano curricular tem de dar ao aluno a opção. Por aí já existe um incentivo. Em genética a essa cadeira na qual eu me arrependi muito de não ter escolhido e assim já tinha poupado muito tempo, mas eu não tinha a ideia de ser empreendedora. Em segundo, aproveitar os exemplos que há na casa, na incubadora, irem ao seu encontro e tomá-los como exemplos e incluir esta “atividade” no plano curricular. Outra ideia que também acho muito importante é criar uma rede de contactos entre aluno, professor e empresa. Aqui em Vila Real não existe um tecido industrial muito vasto, mas há muitos sítios para explorar nomeadamente as start-ups, o Regia Douro Park, a Zona Industrial de Vila Real, associações e cooperativas, o NERVIR. Permitir a visita dos alunos às empresas, de modo a proporcionar a estes terem aulas práticas no seio da empresa, ou seja, no meio da produção, que foi o que aconteceu em

Varsóvia em que fui para uma empresa a ter aula numa linha de produção, penso que isso seria muito vantajoso pois os alunos já ficam com uma noção da realidade do mercado de trabalho. Por outro lado, também é bom para o empregador pois este fica com uma noção dos alunos que por lá passam, pode não ter grande nota mas se tiver perfil para desempenhar o cargo que lhe é oferecido, por isso é que cada vez mais as entrevistas valem mais, cerca de 80% e o currículo deixa de ter grande importância. Quando estava no meu 1º ano de mestrado eu fui contactada pela empresa de Varsóvia a convidar-me para uma entrevista e eu fui a saber onde é que conseguiram descobrir o meu contacto em que eu só fui lá ter uma aula prática... Mas qual foi a visão desta multinacional, eles entraram em contacto com todas as universidades públicas só de Varsóvia pediram os contactos de todos os alunos finalistas de biotecnologia dos outros países. Vejam lá a visão que eles tiveram... Porque eles queriam continuar a ser internacionais, queriam ir buscar recursos humanos de fora para crescer ainda mais porque vinha conhecimento de fora. Parecendo que não as universidades públicas ainda têm um certo peso em relação às privadas e foi por isso. Eu soube isto por professor de lá. Eu acabei por não aceitar porque não garantia emprego e já estava em estágio apesar de eles pagarem a viagem.

Euarda Correia
Eusébio Araújo
Gonçalo Mendonça
Pedro Dias

Annex 2. Survey answers in University of Extremadura

¿Qué es para ti un/a emprendedor/a?	¿Y "emprendimiento"?	¿Ha tenido alguna formación sobre emprendimiento en la universidad, en el instituto, o en el colegio?, ¿Recuerda el nombre de los cursos, o el tipo de contenidos que le enseñaron?	¿y en otras acciones formativas? (cursos, talleres, moocs,...)	¿Eres emprendedor/a?, ¿En qué sentido?	¿Te consideras innovador/a?, ¿En qué sentido?	Si eres profesor o educador, ¿fomentas el emprendimiento en tus clases?, ¿En qué sentido?	¿Has fundado alguna empresa o asociación?	¿Qué prefieres o preferirías, trabajar en el sector público o en el privado?	¿Cuál es tu trabajo y tu situación laboral ideal?	¿Crees que durante tu carrera, la competencia básica "Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor SIE", ha sido contemplada por los profesores en sus clases, en tus lecturas de referencia, en prácticas y otras experiencias?, ¿De qué otras formas?	¿qué propondrías para mejorar la competencia "Sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor SIE" en tu carrera o en la educación superior en general?
Una persona que asume el riesgo de crear una empresa.	El inicio de esa actividad en la que se crea una empresa.	No.	No.	En el caso de que no encuentre trabajo al finalizar mis estudios tengo toda la intención de emprender. Si no es montando una empresa, será como ilusionista.	Sí. Tengo muchas ideas que considero que no se han explotado aún y tengo intención de hacerlo en el futuro.	Aún no lo soy, pero sí que tengo intención de fomentar la creatividad en mis clases (factor indispensable para el emprendimiento).	No.	Hoy en día quizás en el sector público, ya que me proporciona más seguridad, pero como preferir, preferiría el sector privado, ya que da más libertad y te da más posibilidades de ascender con tu esfuerzo.	Mi trabajo ideal sería como profesor o como ilusionista profesional. Mi situación laboral sería aquella que me permitiera dormir tranquilo por las noches.	No lo sé.	
Alguien que crea su propio negocio o empresa.	La acción de emprender.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	Me da igual mientras se trabaje.	De momento ninguno. La situación laboral debe ser estable.	No.	La utilización de la creatividad.
Una persona que decide a realizar o crear un nuevo negocio.	Disposición a emprender, es decir, tomar la decisión a querer hacer algo innovador.	Sí, en tercero de eso tuve una asignatura que se basaba en eso.	No.	No.	Sí, siempre me gusta ser diferente al resto.	No.	No.	Sector público.	Ser policía o algo relacionado.	No mucho, la verdad.	Que hubiese más charlas o asignaturas sobre ello para enseñarnos sobre el tema.
Alguien que tiene una idea o proyecto y que hace todo lo posible para que éste se cumpla.	Una idea o proyecto que se quiere realizar	no	no	si, en el sentido de que tengo una meta, terminar la carrera y trabajar de lo que he estudiado	no	no lo soy	no	público	Trabajar de lo que te gusta, cobrando bien y echando una jornada normal	no nada	Que se ayude más en la universidad para motivar a los estudiantes
Aquella persona que tiene iniciativa para realizar determinadas acciones	inicio de una actividad que tiene cierta importancia	no	no	no	no	no	no	público	Ninguna	no	
Una persona que arriesga capital con el objetivo de crear y salir adelante con una empresa	El acto de emprender	No he tenido ninguna formación de este carácter	Nada	Me gustaría serlo si tuviese facilidades para ello	No, hoy en día es muy complicado serlo	Se puede fomentar mediante la creación de metodologías que permitan al niño crear por ellos mismos.	Asociación si.	En el sector privado	Trabajar de lo que realmente me gustase, independientemente de donde	No ha sido potenciada por los profesores	Permitiendo a los estudiantes ser mas libres a la hora de realizar los trabajos y no imponiendo constantes normas y papeles a seguir.
Una persona que quiere gastar su tiempo, y poner toda su dedicación en un nuevo proyecto empresarial.	Ni idea	NO				Si, intento adaptar la enseñanza al día a día, dejando atrás la educación tradicional.		Público	Maestro, en un colegio público, con plaza fija.	Si	Más información, a través de charlas, trabajos y algún congreso.
Una persona que tiene planes de futuro para lograr el éxito	El procedimiento para llegar a lo anterior	No	No	Si, en acabar los estudios correctamente		No	No	Sector público	Estudiante. Situación laboral maestro		
Una persona que pone en marcha su sueño o el objetivo que tenía en mente.	El procedimiento para llegar a ello.	No	No	Si, en acabar mis estudios y seguir formándome hasta conseguir mis metas.	No	Si, para que los niños siempre estén cumpliendo sus objetivos y que sepan que pueden llegar a sus metas esforzándose siempre al máximo.	No	En cualquiera de los dos.	Ser docente.		

Aquel que quiere mejorar en su futuro y crea algo para tener más posibilidades	El acto del emprendedor	No	No	No lo soy	Si, en el sentido de los trabajos de la universidad	No lo soy	No	Público	Profesor de primaria	No me la han impartido	Impartir la asignatura
Una persona valiente	Supongo que el hecho	Recuerdo los conceptos más importantes, la idea	...	No, no se	Si, en el tema deportivo, competitivo	Sii, fomentando la confianza de cada uno de los alumnos	No	Privado	Guardia civil	No demasiado	No tengo un remedio a dar, pero lo veo totalmente necesario
Es un avispa!	El acto de un avispa	No	No	No	A veces	No soys profesor	No	En el público	Estudio y trabajo	No	
Alguien que quiere emprender.	Desempeñar lo que quiere el emprendedor.	No lo recuerdo, no es un campo que me llame la atención, prefiero ser funcionario que cobras más y tienes menos responsabilidades.	Nada.	No, ni quiero serlo.	Si, en el humor soy bastante innovador.	Lo fomentaría si pudiese pero todavía no soy profesor.	No.	En el que se pague mejor.	Ser funcionario.	No, estamos en una facultad de educación, no de empresariales.	No lo sé.
Persona que toma la decisión de llevar a cabo algún proyecto novedoso para sí mismo	es el proyecto que lleva a cabo un/a emprendedor/a	si, en el colegio. no lo recuerdo	no	Si. Me gusta poner en práctica mis planes novedosos.	Si.	Si. En la vida, para todo lo que necesitan ese emprendimiento, usando la motivación de los alumnos.	no	cualquiera de los dos	futbolista. peluquero o maestro de educación física. mi situación laboral ideal es no estando en paro.	no	mas formación
Persona que está dispuesta a llevar a cabo alguna idea, proyecto o programa novedoso.	Idea, proyecto o programa de carácter novedoso.	En el colegio, pero no recuerdo el nombre.	No.	Si	Si, siempre intento hacer cosas nuevas y diferentes.	No soy profesor aún.	No.	En el sector público	Profesor de Educación Física.	Si.	Concienciando a los niños desde bien pequeño la importancia que tiene ser emprendedor y tener iniciativa en su futuro.
La persona que sabe aprovechar al máximo los recursos de los que dispone para su beneficio.	El acto de hacerlo.	No	No	No	No	No	No	público.	actualmente en paro.	Si	cursos mas amenos y de forma gratuita para animar a la gente.
Una persona que inicia un negocio propio por iniciativa propia	El hecho de emprender	No	No	No sabría decir	Si, en buscar alternativas	Si, que se tome la iniciativa para realizar trabajos o proyectos de forma creativa	No	En el sector público	Policia Nacional	Puede haber sido contemplada pero no sabría decir	Guiar y hacer a conocer esta competencia
Una persona que decide ser dueño de su propio negocio.		No	No	No	Si, como futura docente considero que es esencial la innovación, la educación es una de las áreas que más lo necesita.	Si, considero que el emprendimiento y la autonomía es fundamental para desarrollar numerosas capacidades en los niños.	No	Público	Maestra	No	Que constara.
Alguien con ganas de aprender nuevos retos y nuevos objetivos	la acción de comenzar un nuevo proyecto	no	no	Si. Me gusta tener nuevas experiencias y lanzarme a conseguir nuevos objetivos diferentes.	Si. En mi opinión cada uno innova en diferentes fases o aptitudes de su vida.	Aún no lo soy pero mi intención es serlo	no	En el público	funcionaria del Estado	En algún caso si	Hacer las clases más prácticas
Persona que crea su propia empresa.	Capacidad del emprendedor para realizar un esfuerzo.	no	no	no			no	Sector privado	Me gustaría ser maestro, y su situación no por el tiempo que trabajan si no porque es mi sueño.	si	
Una persona que monta una empresa	Capacidad del emprendedor para realizar un esfuerzo						no	En el público	Trabajar de lunes a sábado durante 8 horas con un sueldo que pueda mantener a mi familia	Si	
Una persona que monta su propia empresa	Realizar una actividad que tiene importancia y exige trabajo	No	No	No	No		No	Público	Trabajar de lunes a viernes con un buen sueldo y vacaciones	Si	

Una persona que teniendo unos estudios básicos o una formación sobre un tema determinado, monta una empresa de la nada con sus propias ideas y sus esfuerzos.	Tener una idea sobre un trabajo en la vida y llevarlo a cabo	no	no	Si, tengo metas en la vida y una idea sobre mi trabajo que me gustaría llevar a cabo trabajando en ella	Si, tengo mis propias ideas sobre como impartir clase algún día	Aún no lo soy	No	público	Mi trabajo ideal sería ser modelo, viajar por todo el mundo y cobrar muy bien.	No	Una asignatura o un curso en el que nos enseñaran diferentes puntos de vista sobre como dar clases y pudiéramos elegir la que mejor nos representara.
Una persona la cual tiene ilusión por emprender un camino hacia un negocio	Llevarlo a cabo	No	No	Tengo la ilusión de montar mi propio negocio en un futuro	Si, cuando me fijo en algunos negocios pienso en que es lo que podría mejorarse	Si, en un grado normal para que por lo menos los alumnos sepan que	No	En el privado	Empresario	Lo mejorare notablemente	Dedicarle más tiempo
una persona que quiere cambiar el punto de vista de los demás	el objetivo llevado a cabo	no	no	si, me gustaría llevar a cabo todas mis metas en la vida.	si, me gustaría innovar impartiendo clases.	no lo soy	no	público, se cobra más	me gustaría viajar por todo el mundo cobrando mucho dinero, ser multimillonaria.	no	impartir más formaciones en las universidades
Alguien que tiene unas grandes expectativas en el y en su futuro u lo demuestra con hechos.	Llevar a cabo la acción de emprender	Si,siempre intentan con diferentes mecanismo intentar sacar una actitud emprendedora en los alumnos	No	Si me gusta vivir la vida	A veces, en el dibujo	Me gustará hacerlo. Motivando a mis alumnos	No	Público	Profesor	Si pero no por todas, porque muchos se limitaban a dar la clase y irse a casa	Mayor número de prácticas en las clases
es la persona que tiene una iniciativa de realizar algo	Principio de una actividad en la que hay un esfuerzo.	Si. Cursos de primeros auxilios y sobre la Educación.	sí (curso de ocio y tiempo libre)	Si, a la hora de dar las clases o realizar exposiciones.	Si, considero que mediante la tecnología los conocimientos adquiridos por los alumnos perdurarán más esos conocimientos.	Si, diferentes técnicas a la hora de explicar las clases	no	público	profesora	si, siendo motivadores.	Renovar métodos de educar
Persona que realiza un esfuerzo con el fin de conseguir algo nuevo en su vida	La actividad que requiere un esfuerzo	Si, emprendimiento en el reciclaje. cursos de educacion	si, curso de espíritu emprendedor	Si, en conocer nuevos lugares y poder aprender de ellos y enseñarlos a otras personas	Si, en la creatividad de enseñar lo que yo he conocido	si, en la motivacion para aprender y estudiar	no	Ambas me gustarian	Mi trabajo o situación laboral ideal sería ser profesora de primaria o secundaria	Si	
Alguien que se esfuerza por conseguir algo	Capacidad que tiene el emprendedor para realizar un esfuerzo	No	No	Si	Si	Si, en todos los sentidos	No	Público	Un trabajo en el que este a gusto y cobre bien	No	Una asignatura que trate este tema
Persona que abre negocios	El negocio en el que se involucra el emprendedor	No	No	No	No	No	No	Público	Profesor	No	No sé
Tener iniciativa para conseguir algo complicado.	Realizar una actividad que exige esfuerzo	No	No	No	No	No	No	En el sector público	Ser maestra	No	No
una persona que tiene iniciativa para realizar algo.	una actividad que exige esfuerzo	no	no	no	no	no	no	en el público	Ser maestra	no	no
Persona con iniciativas para realizar una actividad	Realizar una actividad que exige esfuerzo.	no	no	no	no	no	no	Público.	Ser maestra.	no	no
Una persona que tiene unos principios para realizar trabajos duros y que emplea todo para conseguir algo	Realizar una actividad que requiere mucho esfuerzo	No	No	No	No	No	No	Privado	Profesor de educación física en un. Colegio privado	No	Que nuestros profesores pusieran mas empeño en conseguir que sus alumnos salgan mejor preparados y con más ganas de trabajar que las generaciones anteriores
Una persona que tiene muchas ideas y los lleva a cabo.	hacer una actividad que exige mucho esfuerzo	no	no	No	Si, a la otra de introducir nuevas tecnologías etc	Si, en el sentido de motivar a mis alumnos para llevar a cabo lo que se propongan	no	Público	Ser maestra de EP	No	Más información y preparación

Persona que invierte en montar un negocio	La acción de emprender	NO	No	no	Sí, a la hora de realizar los trabajos o diseñar clases intento ser innovadora		No	público	Trabajar de maestra en un colegio público	No ha sido contemplada, por lo menos a mi parecer	Que las clases cambiasen, y no fuesen tan magistrales, pues los alumnos estamos en segundo plano, en algunas asignaturas
Una persona que se esfuerza por conseguir lo que pretende	Una actividad que se desea conseguir	No	No	Sí a la hora de conseguir mis objetivos, a nivel de estudios, trabajo...	No		No	En un sector público	Trabajar de maestra en un colegio público	No ha sido contemplada	Que las clases no fuesen tan magistrales
Persona con iniciativa y decisión para llevar una idea o proyecto a cabo.	Realizar una actividad que exige mucho esfuerzo	no	no	no	no	Sí, dando a mis alumnos la oportunidad de llevar a cabo sus ideas.	no	público	ser maestra de educación primaria	no	más información
Una persona que desde cero crea algo, por ejemplo, una empresa	Actividad que exige a las personas un esfuerzo	No	No	No	No	Si, ya que hay que formar a personas con iniciativa	No	Indiferente	Trabajar en el puesto y en el oficio que me llene como persona y me haga feliz	No	
Persona que desde la nada crea algo	Actividad que exige a las personas un esfuerzo.	No.	No.	No.	Si.		Si.	Indiferente.			
Aquella persona que decide emprender, comenzar algún proyecto con diferentes objetivos, en lo que hay cierta implicación personal, por no decir toda.	Comienzo de aquello que quiero realizar y que conlleva cierto esfuerzo y trabajo.	No	No	No me considero emprendedora a día de hoy, quizás porque la educación está bastante mal planteada. No podemos emprender sin tener una formación sobre ello y sin que se nos den las oportunidades adecuadas.	No		No	Público y privado si es algo que he logrado yo misma con mi esfuerzo.	Trabajar en algo que me apasione y que se valore el esfuerzo que realice todos los días	No, esta competencia ha pasado desapercibida en todas las clases y formación que se nos ha impartido.	Dar valor y tener en cuenta la importancia de ella.
Una persona que toma la iniciativa de realizar algo por su cuenta arriesgándose a las consecuencias que le puedan pasar.	Realizar una actividad.	No	No	Si, en que tomo las decisiones del grupo de trabajo la primera. Analizando las consecuencias que pueden tener y después llevando acabo si es beneficioso para nosotros o no.	Si, siempre intento que mis trabajos se superen teniendo características nuevas y no repitiendo con lo anterior.	No soy profesora aún, pero si fomentare el emprendimiento.	No	Preferiría trabajar en el sector público.	Profesor/a en un colegio o instituto público	Depende, hay profesores que si la contemplan, pero la gran mayoría no. Es algo que se debería tener más en cuenta para los futuros docentes.	Propondría que los ejercicios llevados a cabo en los alumnos fueran más autónomos para los alumnos, porque siempre les enseñamos un modelo que siguen y no lo descubren por ellos mismo. Podemos darles las herramientas y que lo descubran, así fomentamos su autonomía.
Una persona que propone ideas y acciones originales, novedosas en su zona o ámbito de trabajo	La acción de emprender, realización de una actividad novedosa.	Si, en fol, en el ciclo formativo tafad. Nos hicieron realizar un proyecto viable y emprendedor, con su pertinente presupuesto, etc.	No	Aún no he tenido la oportunidad de emprender, por lo que no podría contestar a esta respuesta de forma adecuada.	Si. Considero que soy innovador y creativo. Esta capacidad la he podido desarrollar sobre todo a nivel artístico, en dibujos o manualidades, y por otro lado también en la creación y realización de actividades relacionadas con la animación física y deportiva.	Aún no soy profesor, sin embargo, fomentar el emprendimiento es algo importante, por lo que trataría de hacerlo en un futuro.	No	No tengo preferencias en este sentido, ya que he crecido en el sector público, y aunque el privado supuestamente tiene ventajas, no comparto algunas de las ideologías y comportamientos que allí se fomentan.	Maestro de educación física o primaria. Funcionario.	No, apenas ha sido nombrada, solamente en sociología, y para darnos a conocer que es uno de los ámbitos que quiere desarrollar el gobierno actual de cara al futuro. Crear personas emprendedoras.	Realizar más talleres, actividades centradas en el emprendimiento, la creatividad y la iniciativa personal.
persona que tiene facilidad para decidir ante una situación difícil	actividad que para su resolución exige un esfuerzo duro.	no	no	no lo se, aunque me considero una persona con mucha seguridad a la hora de decidir.	si, no me gusta ir a lo facil	si. me gustaría elaborar clases planteando a los niños ciertas actividades o preguntas que exigen un razonamiento fuera	no	publico	impartir docencia en un colegio publico	no	

						del metodo tradicional.					
Una persona que en la vida no se conforma con lo que tiene y quiere ir a más, para ello apuesta por emprender normalmente en negocio o acciones.	El emprendimiento es la cualidad que tiene el emprendedor, para hacerlo necesita un gran esfuerzo.	No.	No.	No.	De momento no.	No.	No.	En un principio mi objetivo es trabajar en lo público, pero no me importaría que para empezar comprara una plaza en un colegio privado o concertado mientras que alcanzo mi objetivo de llegar a lo público con las oposiciones.	Trabajar en los centros penitenciarios.	No.	Lo primero propongo profesores preparados para dar esa asignatura, lo segundo ponerla en la carrera como asignaturas y quitar muchas, las cuales no valen para nada porque a la hora de enfrentarnos a un futuro no nos va a valer para nada como docentes.
Una persona que decide poner un negocio por su propia cuenta.	La acción de llevar a cabo lo anterior	No	No	En el sentido de negocios no	Sí, me gusta probar cosas nuevas y no hacer las cosas de la misma manera que se ha hecho siempre		No	En el sector público	No lo sé	No	No solo hablar del tema, sino dar oportunidades para tener iniciativa, normalmente nos obligan a hacer las cosas a todos igual
Una persona que se atreve a poner en prácticas nuevas técnicas o servicios con el fin de mejorar la sociedad.	Proceso por el cual una persona que se atreve a poner en prácticas nuevas técnicas o servicios con el fin de mejorar la sociedad.	No	No	Sí, porque soy creativo.	Sí, porque siempre intento buscar nuevos estilos que resulten más efectivos para aplicarlos a mi futuro trabajo.	Sí, pretendo que mis alumnos sepan buscar sus propias herramientas para que evolucionen como estudiantes y como personas.	No	Público	Maestro empleado.	No	Aportar una metodología más innovadoras y creativas para que los alumnos puedan explotar todo su potencial.
Una persona que tiene iniciativa de empezar algo nuevo. Como por ejemplo, un proyecto, un negocio, etc.	Aquello que se va a realizar.	Formación como tal no, se nos ha hablado de ello por encima pero no se ha llevado a cabo.	No.	No en el sentido de negocios.	Sí, ya que me gusta mejorarme a mi misma y realizar cosas nuevas.		No.	En el público.	Ser maestra de Educación Primaria en un centro público.	En cierta manera sí pero de forma muy superficial.	Trabajarla desde un punto de vista práctico y con más proyecto enfocados hacia su consecución.
Alguien con una idea que es llevada a cabo con un fin empresarial	Un proyecto llevado a cabo	Iniciativa emprendedora, con las nociones básicas del comercio	Formacion y orientacion laboral en un grado medio y un curso de prevencion de riesgos laborales	No	Sí, siempre busco la originalidad y dejar a un lado la monotonía	Sí, buscando nuevas técnicas y actividades	no	publico	Profesor de musica en un colegio donde se valore mucho tal puesto	Sí, por lo general sí. aunque hay excepciones	mas materiales y actividades para la aplicacion del aula y más programas y proyectos de innovacion en el aula
Alguien inquieto, que continuamente busca renovarse y encontrar nuevas actividades que desempeñar	Una de estas acciones	No.	Sí realicé un Mooc online	No	Sí. Al ser músico me encanta crear y aportar mi sonido a este mundo	Sí. Intento que todos mis alumnos posean sus propias inquietudes y los apoyo en sus sueños.	No	Público	Docente en un colegio innovador y músico	No demasiado	Realizar una educación como anteriormente he señalado que invite a cada alumno individualmente a perseguir sus inquietudes e incluso realizar cursos y diseñar sesiones específicas al respecto
Aquella persona que siempre intenta mejorar y conseguir logros en su vida.	El acto de comenzar	No mucho.	No	Sí, me gusta proponer soluciones a problemas y tratar de mejorar el mundo aportando mi granito de arena.	Sí, elaborando propuestas novedosas.		No	Público	Ser docente	No mucho	Realizar talleres y conferencias que fomenten dicha competencia
Alguien que trabaja con la motivación de lo que le gusta	Un riesgo que conlleva con la esperanza de que llegue a buen puerto.	Sí, algunas charlas.		Sí, me motiva trabajar en lo que me gusta	Sí, intento buscar diferentes métodos para llevar algo a cabo		No	En el privado	Profesor de Educación Primaria o Secundaria	Puede que no	Dejar algo más de práctica para el alumno.
Una persona que se encuentra activo en alguna labor nueva	realizar algo nuevo	no	no	si, me gusta realizar cosas nuevas	si, me gustan las cosas innovadoras	Cuando ejerza mi profesión intentaré fomentarlo, innovando cosas nuevas	no	sector público	Maestra de Educación Infantil	no	

CULTOUR+ REPORT ON ENTREPRENEURSHIP EDUCATION IN HIGHER EDUCATION

Una persona que se adentra en labores nuevas	La labor que realiza el emprendedor	No	No	Si, me gusta hacer cosas nuevas y no caer inmersa en la rutina	Si, me gusta innovar para experimentar nuevas experiencias	Cuando llegue a trabajar lo haré seguramente	No	Público	Maestra de educación infantil	No	
Persona que tiene iniciativa para para realizar acciones complejas.	Acción para realizar la actividad anterior	No	No	No			No	Público	Maestro	No	
Persona que hace labores nuevas	Hacer labores nuevas	No	No	Si, hago labores nuevas continuamente	Si, intento innovar en las actividades que hago	El día que trabaje intentaré hacerlo	No	Público	Ser maestra	No	Una asignatura que te explicase como emprender, las ventajas e inconvenientes que esto conlleva y las ayudas a las que podrías acogerte en el caso de querer emprender
Alguien que monta su propio negocio	Innovar en algún negocio nuevo	No	No	No	Si, porque siempre intento realizar mis tareas de una forma novedosa	Si, intento que mis alumnos resuelvan sus problemas por sí solos de forma innovadora	No	Sector público		Depende, algunos profesores sí que han fomentado bastante esa competencia.	La propuesta de problemas con soluciones abiertas para que los alumnos busquen sus propias soluciones de manera creativa
es una persona que tiene iniciativa para realizar cosas o acciones difíciles	Emprender en algo	No	NO	No	NO	SI	NO	Sector público	Ser maestro	Solo algunos profesores han fomentado esta competencia	
Aquella persona que tiene iniciativa para realizar una actividad compleja	El inicio de la actividad a realizar	No	No	No	No			Privado	Maestra	No	
Una persona con mucha iniciativa e innovadora para realizar cualquier actividad.	Actividad que requiere esfuerzo	NO	NO	En mis intereses personales.	Si	Si pero aún no he trabajado de ello.	No	Cualquier sector mientras trabaje.	Trabajar de lo que he estudiado.	No siempre ni por todos los profesores.	Darle más importancia
Una persona que tiene una idea innovadora y decide llevarla a cabo	Iniciar dicha idea a cabo	No	No	No	No mucho			Público	Trabajar en un centro de menores		
Persona que toma la iniciativa de iniciar una empresa	Acción de emprender	Si, en bachillerato en la asignatura de Economía	No	No		Intento innovar a la hora de dar las clase utilizando mucho la práctica y la motivación en el alumnado	No	Público	Trabajar de maestra		
Una persona que toma la iniciativa en la realización de un determinado proyecto.	Comenzar a realizar una actividad que requiere esfuerzo	No	No	No	No	Si, buscando nuevas actividades y tomando las riendas para fomentar nuevos proyectos	No	Público	Maestra en escuela pública	No	Dar mas numero de ideas
Una persona que toma la iniciativa en la realización de un determinado proyecto.	Comenzar a realizar una actividad que requiere esfuerzo	No	No	No	No	Si, buscando nuevas actividades y tomando las riendas para fomentar nuevos proyectos	No	Público	Maestra en escuela pública	No	Dar mas numero de ideas
aquella persona que crea una nueva empresa	la acción de emprender, de realizar una nueva acción	no	no	no	no	si, busco nuevas formas de enseñar	no	sector público	maestra siendo funcionaria del Estado	no	dar mayor libertad en cuanto la realizacion de proyectos y trabajos
Aquella persona que abre una empresa o comienza con un negocio.	Abrir una empresa con un fin para la sociedad.	posiblemente en el instituto, pero no recuerdo los contenidos	no	no	puedo tener ideas de innovador ya que tengo ganas de comenzar un trabajo en un futuro	Aún no he ejercido	no	Público	Ser maestro de educación infantil	no	Motivar más al alumnado y ofrecer información.

Persona que inicia una apertura de alguna empresa o negocio	Abrir una empresa con un fin para la sociedad	No	No	No	No	Aún no he ejercido de ello.	No	En el sector público	Ser maestra de Educación Infantil desde un puesto público	No	Ofrecer información al alumnado
Persona que crea y lanza una iniciativa de negocio de cualquier área o ámbito	Llevar a la practica esta iniciativa	No	No	Si, porque arriesgo mi tiempo en realizar estudios para seguir mi aprendizaje	Si	Si	No	Público	Maestra, mi situación ideal sería trabajar en un colegio publico	Si	
Una persona que decidirluchar por dar salida, hacer realidad sus objetivos, sueños...	El hecho de que las personas se animen a tomar decisiones	No		No	Depende.	Si, a través de cambios en la metodología	No.	Público.	Aprobar oposiciones y trabajar en un colegio público.		
Alguien que desarrolla una idea de negocio y genera ingresos a partir de ella.	Desarrollo de una idea de negocio o proyecto de empresa, con el fin de proporcionar un servicio o vender un producto, generando ingresos a partir de su implementación.	No.	No	Si, estoy desarrollando una idea de negocio en mi área de formación.	Si, desde el arte, la danza.		No	Privado	Trabajador independiente, desarrollar mi idea de negocio.	No, se mencionaba el tema pero no se promovía el desarrollo de esta competencia.	Diseñar casos prácticos, asociar las tareas a las necesidades del estudiante y al desarrollo de un proyecto empresarial desde el conocimiento de su área de estudio e intereses personales y profesionales.
una persona valiente capaz de utilizar sus propios conocimientos y habilidades y buscar alternativas al trabajo comun en el que somos una pieza mas del proceso	la accion de emprender, la forma en la que esas ideas se plasman en la realidad	no	no	no	no	no he ejercido aun mi profesion, pero en un futuro lo hare	no	publico	un puesto fijo en un centro de menores	no	ayudar y apoyar a los estudiantes en los proyecto innovadores que merezcan la pena como muchos TFG y TFM
seria persona que crea una idea, un negocio, una marca...	innovar sobre nuevas lineas de negocios	no	no	si, en querer conocer nuevos horizontes	si, en proponer ideas, proyectos	insistiendo en la innovación y creatividad	no	debido al estado laboral actual, preferiría el sector público	tener mi plaza de maestra en mi ciudad	no, para nada	proyectos e iniciativas docentes
Aquella persona que se enfrenta a un nuevo reto con ganas, ilusión y sin miedo a nada.	Saber hacer y enfrentar algo nuevo.	No	No	No	No	Aunque soy maestra, aun no he podido ejercer como tal.	No	Ambos.	ahora mismo soy estudiante del máster universitario en investigación en ciencias sociales y jurídicas.	Si.	que todas las opiniones sean aceptadas, aunque sean mejores o peores que las del resto. Si a todo el mundo le damos esa oportunidad considero que los estudiantes y el resto de personas se sentirían con más autoestima y por consiguiente con mayor iniciativa en cada uno de los retos a los que se tenga que enfrentar en la vida.

Un emprendedor es una persona que lleva a cabo una iniciativa propia.	El emprendimiento es una iniciativa llevada a cabo por una persona que pone en marcha su iniciativa propia aprovechando las oportunidades del mercado.	No	No	No	Si me considero innovadora ya que soy una persona creativa y con ganas de aprender y trabajar en mis ideas.	No	No	Me da igual, en cualquiera de los dos.	Actualmente soy desempleada, estoy estudiando. Mi situación laboral ideal sería trabajar como Educadora Social en el sector público, como funcionaria.	En mi opinión, no ha sido lo bastante trabajada esta competencia.	Crear grupos de jóvenes innovadores en la Facultad, ofreciendo también cursos para formar a los/as alumnos/as, además de informar sobre las diferentes subvenciones disponibles en cada momento.
Una persona que tiene iniciativa para realizar un proyecto o algo que tiene en mente.	La capacidad de empezar un proyecto que requiere de esfuerzo, trabajo y dedicación	Si, en él instituto, en un asignatura del grado superior en educación infantil llamada empresa e iniciativa emprendedora.	No	No	Si, me considero innovadora a nivel personal, cuando dibujo y escribo	Si, a través de los videojuegos	No	Me es indiferente	Vivir y trabajar en Japón	Si, sobre todo a través de los trabajos finales de grado	Proponiendo situaciones en las que los alumnos tenga que inventar algo innovador que no de haya visto muy a menudo
Alguien que pone en práctica sus ideas con iniciativa para llevarlo a cabo.	Empezar un proyecto innovador que requiere dedicación e iniciativa.	En secundaria participamos en un proyecto de jóvenes investigadores en el cual tuvimos que realizar una serie de experimentos sociales.	No.	No.	Me considero innovadora a nivel personal cuando mejo y pruebo cosas nuevas cuando dibujo y escribo.	Si, intento llevar a cabo la clase a través del constructivismo ya que esta metodología incita y anima a los niños a aprender por sí mismos e innova en la forma de transmitir y enseñar conocimientos.	No.	En cualquiera de los dos.	Un trabajo relacionado con la mecánica de coches. Mi situación laboral ideal sería vivir y trabajar de lo que me gusta en un lugar fuera de España, como en Japón.	No.	Enseñar a los alumnos en qué consiste y cómo emprender adecuadamente, además de motivarlos.
Una persona que invierte sus ahorros o pide un crédito para abrir un negocio propio con el objetivo de ganarse la vida.	El acto de abrir un negocio o proyecto de vida nuevo.	No	Curso comisiones obreras	No	Si, todos los días recurro a recursos y estrategias varias.	Como acompañante de niños y niñas en edad infantil bajo la única premisa del respeto (al entorno y al material, a los compañer@s y a nosotr@s mism@s)	No	No lo tengo claro	Un trabajo en el cual me sienta autorrealizada, estable, con un sueldo digno y cotizando con normalidad.	Seguramente no, al menos hasta llegar a la universidad, donde se que algunos docentes sí la apreciaron.	Menos directrices.
Una persona que tiene imaginación, que tiene ganas de crear y cree en sí mismo, es creativo y con mucha confianza en lo que hace.	Creación de una empresa, negocios, etc	Si, en el instituto. Cómo crear una empresa, lo que necesitas, lo que ello conlleva, para qué, etc...	No	Me gustaría en un futuro crear mi propia guardería y claro que soy emprendedor porque confío en mi misma, en mi criterio, en lo que hago día a día, ser creativo y sobre todo si trabajas con niños pequeños, por lo cual es una tarea que se debe realizar todos los días .	A la hora de crear actividades, hacer proyectos en el aula, etc..	Si, a la hora de dejar que mis alumnos se expresen, hablen, dibujen, que crean en sí mismos..	No	Público	Estudiante de máster	No	Que no nos guíen tanto que no somos ovejas, que nos dejen crear, innovar y sobre todo los mismos profesores que una clase no tiene porqué ser ellos mismos hablar y mirar una pantalla de Powerpoint y los demás escuchar.
persona que toma una decisión y arriesga en defender su idea	calidad del emprendedor	no	no	si	si	no	no	público	ser maestra de educación especial en un colegio público	no	partir de los intereses personales de cada alumno
Una persona que le gusta la innovación	Una actividad con importancia que requiere atención	Pequeños emprendedores.	Talleres.	La verdad es que me gusta innovar siempre sobre temas nuevos	Si, por que me intereso por lo nuevo.	No ejerzo ninguna profesión	No	En un sector público.	Parado	Si mi mente se ha abierto a conocer nuevos temas.	Trabajar mas la imaginación de los niños
algo propio de la persona	la cualidad del emprendedor	no	no	no	no	no	no	sector privado	estudiante		
Una persona que busca su trabajo por sí mismo, montando una empresa, etc...	No lo se	No	No	No	No	Si, intentando buscar la atención de los alumnos	No	Privado	Maestro de educación infantil	No	No lo se
Persona que inicia algún negocio	hecho de emprender	si	no	no	Si	Si, me gusta cambiar la monotonía	no	público	Trabajo fijo	si	Diferentes maneras de enefar
Alguien que tiene ideas para montar negocios	la idea	no	no	no	no	no	no	público	profesora	no	nada

Una persona que es autónoma y trabaja por sí mismo		no recuerdo	moocs, tics para la educacó	no	Sí, me considero innovadora en dar distintos puntos de vista del pensamiento	Siendo autónomos	no	publico	Estudiante y ser profesional en mi trabajo	no	no tengo ni idea
una persona que tiene la iniciativa de emprender un negocio o una nueva actividad en su vida	Acción de emprender	Sí. Una asignatura en el instituto la cual trataba de crear una empresa propia	No	Soy emprendedora a la hora de realizar nuevas cosas en mi vida	No me considero innovadora		no	depende	estudiante	no	
Montar un negocio y arriesgarse con cosas nuevas	crear y arriesgarse con cosas nuevas	Sí. Educación empresarial	no	no	sí, me gusta probar cosas nuevas		no	público	Maestra en un colegio con niños con discapacidad	no	No lo sé.
Alguien que hace cosas nuevas	la acción de emprender	no	no	Sí, me gusta conocer lugares nuevos	Sí. No me gusta hacer las cosas de la misma manera siempre	No soy profesor	no	público	trabajar en lo que te guste con un buen sueldo	no	No lo sé.
Alguien que emprende que realiza cosas nuevas hacia el mundo laboral	la acción de emprender cosas nuevas o innovadoras	No me acuerdo	Moocs sobre las TIC	Sí, me gusta siempre realizar cosas nuevas de cara al futuro laboral	Sí, siempre me gusta probar cosas nuevas	Sí, con TIC	No	público	Psicóloga infantil	Sí, con las TIC	con más recursos innovadores
Una persona capaz de abrir una empresa, es decir desde cero.	Acción de emprender	Sí, en el instituto. Economía	no	no	Sí, me gusta probar cosas nuevas	Sí, para que los niños aprendan cosas por sí mismos.	No	Público	Trabajar de maestra en un colegio público	no	no se
Una persona capaz de empezar una ocupación desde cero con su pequeña empresa, tienda...	Acción de emprender	No	No	Sí, para aprender cosas por mi misma (autoaprendizaje)	Sí, me gusta hacer cosas nuevas, viajar...	si	no	público	Profesora en un colegio público	no	Dar charlas, enseñar los logros que se consiguen siendo emprendedor...
Una persona innovadora	Innovación	No me acuerdo	no me acuerdo	Sí, intelectualmente	Sí, Intelectualmente	No soy profesora todavía	De momento no	público	Ser profesora de educación infantil en las Islas Canarias	Si; no sé	No sé pero debería de mejorar la competencia nombrada
Una persona que innova	Innovación	No me acuerdo		Sí, intelectualmente	no	Sí, haría talleres con niños en las que tuvieran que hacer objetos o collares y que luego en el cole venderlos a los padres, profesores,...	no	público	Ser profesora	no	ni idea
Persona que crea una empresa y trabaja para que sea una empresa exitosa	La acción que hace el emprendedor	X	X	X	X	X	X	público	X	X	X
una persona con iniciativa	Inicio de una actividad costosa	No	No	No	No sé	No soy profesor	Todavía no	Privado	Estudiante	No	
una persona con iniciativa	actividad que exige esfuerzo	No, nunca, pero me gustaría porque me parece interesante y útil	No	no sé.	Sí, me gusta probar y crear cosas nuevas	No soy profesor (todavía)	no	privado	Estudiante/Docente	no mucho	Una asignatura
persona que lucha por conseguir sus metas	introducirse en algo nuevo	no	no	Sí. Luchar por llegar a lo que quiero ser	Sí	[En blanco]	no	no tengo PREFERENCIA	[En blanco]	[En blanco]	[En blanco]
persona que tiene iniciativa para realizar acciones	Inicio de una actividad que exige esfuerzo	no	no	Sí en que tengo iniciativa para hacer cosas	sí	no	no	público	[En blanco]	[En blanco]	[En blanco]
Una persona con idea de tener varios negocios y se mueve y hace todo lo posible para tener su propio negocio	Hacer una actividad que te lleve a realizar un trabajo costoso y difícil como abrir tu propia empresa	He tenido Economía en Educación Secundaria	no	no	no	[En blanco]	no	publico	Me encuentro en el desempleo, mi situación laboral ideal es trabajo de lo que he estudiado en el sector público	[En blanco]	[En blanco]

una persona que inicia una empresa por cuenta propia	La acción de emprender consiste en invertir un dinero en algo	Sí,, en tercero de la ESO que había una asignatura referida a esto	No	A veces, proponiendo ideas con mis amigos	Sí, me gusta cambiar cosas	[En blanco]	no	publico	Estudiante	Más o menos, no todos los profesores	iniciativa de los profesores
Persona que toma una decisión y arriesga su tiempo y su dinero en defender o trabajar sobre su idea	La iniciativa por apostar por un negocio o idea	No	En reuniones informativas acerca de Lanzaderas de empleo	En cierta parte, si puesto que actualmente estoy arriesgando gran parte de mi tiempo, dinero y esfuerzo en llegar a conseguir mi sueño de ser maestra	Sí, puesto que siempre intento aportar nuevas fórmulas o metodologías que rompan con lo "tradicional"	En este momento no lo soy, pero me apasiona la idea de trabajar por proyectos que partan de los intereses de los niños	No	público	Mi trabajo es maestra de educación infantil y mi situación ideal sería aprobar la oposición y ser funcionaria del estado	En muy pocas ocasiones. Pocos profesores fomentan el trabajo a partir de ideas propias	Partir de lo que te interesa realmente, de lo que llama nuestra atención y de lo que realmente va a servirnos en nuestro futuro profesional
una persona que lleva a cabo en forma de empresa sus ideas con el fin de obtener un beneficio económico	Ideas innovadoras y creativas	Sí. No recuerdo el nombre. Ha sido en el temario de las asignaturas de manera general	Sí	En la creatividad a la hora de hacer trabajos o trabajar con los niños (actividades. Juegos...)	A la hora de resolver los trabajos en clase. Cuando hago las prácticas del curso de monitor y hago actividades con los pequeños	No trabajo. Estoy estudiando y haciendo prácticas de monitora	no	público	Trabajar en un centro de menores	No	No lo sé, porque creo que no tengo muy claro el concepto de emprender
Peersona que crea y lanza una iniciativa de negocio en cualquier área o ámbito	La acción de emprender un proyecto cualquiera	Sí. En general, charlas informativas acerca de ayudas y/o becas al emprendimiento y la innovación	Sí. De la misma forma	Sí, a la hora de crear y/o co-organizar proyectos de emprendimiento. En mi caso, una asociación en torno a la poesía	Sí, siempre. Lo haría en caso de que ejerciera mi profesión	Sí. Versante es una iniciativa que conjuga poesía y música con el fin de organizar Jam Sessions mensuales. MastroPiero GastroBar es el espacio en el que se desarrollan diferentes sesiones.	público	Ejercer mi profesión docente en el marco del espacio universitario y seguir con la disciplina de la investigación en educación	No, de hecho no recuerdo ninguna alusión concreta del tema o hacia la competencia	Hacer consciente al alumnado de programas de participación, becas y ayudas, iniciativas, etc; durante las clases o como parte de una actividad pequeña de la clase	
Montar un negocio y llevarte los problemas a casa	Emprender en algo	Sí, he cursado empresa e iniciativa emprendedora	no	no	no	Haciendo cosas didácticas y diferentes	no	Público	Trabajar de maestra en la Junta de Extremadura. Conseguir una plaza fija	[En blanco]	[En blanco]
Aquella persona que emprende o inicia algo, es decir, que crea alguna empresa entre muchas otras cosas	Acción de emprender	no	no	Sí, me gustaría tener iniciativa para abrir un negocio	no	[En blanco]	no	Privado	Estudio y trabajo actualmente en la hostelería pero en el futuro me gustaría trabajar como profesora y odontóloga	No	todo es posible
una persona la cual crea creativamente o no un nuevo proyecto sólo o conjuntamente en aquello que va a prosperar	Acción paa crear nuevos proyectos o trabajos teniendo iniciativa propia	no	Sí, he asistido a un curso de monitor de tiempo libre y varios talleres de Cocina	no	sí, de manera más creativa en aquello que realizo	[En blanco]	no	Público o privado, indistintamente	Aún no la he hallado	No he impartido dicha asignatura	[En blanco]
Una persona que tiene iniciativa propia para realizar acciones difíciles	realizar una actividad que exige esfuerzo	no	no	no	no	no, soy alumna	no	público	Ser maestra de educación infantil	no	no sé
Una persona que abre un negocio	tener iniciativa para abrir un nuevo establecimiento	no	no	no	no		no	privado	niniguno	no	
una persona innovadora, trabajadora	algo que crece	no	no	si	no	no soy profesor ni educador	no	público	maestra de educación infantil		
Persona con planes futuros, ideas claras y trabajadora	no lo sé	no	no	sí, con muchos planes futuras	Sí, porque suelo tener iniciativas nuevas diferentes	Aún no lo soy	no	público	trabajo estable, reconocido y bien pagado	No lo sé.	
es una persona física que toma la decisión de abrir un negocio	la forma en la que crece el emprendedor	no	no	no	no me considero innovadora, pero sí creativa	no soy profesor	no	Preferiría trabajar en el sector privado, ya que creo que puedes tener mejores oportunidades	Ahora mismo soy estudiante, en formación de profesora de	no ha sido contemplado, pero no creo que sea necesario	Creo que eso está en el interior de cada uno

con sus recursos económicos o una persona que tiene iniciativa propia									educación infantil. Mi situación laboral ideal sería poder recubrir mis necesidades básicas		
persona que no está satisfecha con lo que tiene, que desea innovar para mejorar	no lo sé	no	no	sí, tengo muchos planes de futuro	Sí, me gusta proponer actividades diferentes a las que ponen siempre	no soy profesora	no	público	ser profesora de guardería, tener un trabajo estable, reconocido y bien remunerado	no lo sé, es mi primer año	no lo sé
persona que abre o inventa un negocio	tener iniciativa para abrir un nuevo establecimiento o renovarlo	Sí, en el instituto. No	no	no	Sí, reinventar cosas o darle una nueva imagen		no	Privado	ninguno, soy estudiante	no	
Persona que está decidida a comenzar algo o realizar una acción complicada	Comenzar con una acción difícil. Como por ejemplo abrir una empresa	He tenido Economía en Educación Secundaria	no	no	no		no	Público	Trabajar como maestra en educación infantil		
Aquella persona que quiere montar una empresa	Llevar hacia adelante algo	En FOL y Economía	no	no	no	Incentivar a los alumn@s para que creen sus empresas	no	público	Monitor de ocio y tiempo libre	no	
Ser valiente y desarrollar una iniciativa profesional y se lance a las ideas que realmente gusten hacer	la acción que realizan las personas responsables en ello	No	no	Sí, porque quisiera alcanzar mis objetivos y expectativas	Puede ser	no	no	Preferiría en el público, pero me da igual	Estudios. Quisiera ser profesora	No	Tratar el tema desde el principio
Alguien con ciertos intereses y metas para realizar algo innovador y original	Proceso por el cuál emprenden algo	Sí, en el instituto. Fuimos a visitar Inovo en Trujillo, un centro en el que se encuentran emprendedores y sus inventos	no	no	no		no	privado	ningun@		
Una persona que tiene la capacidad de innovar	La acción de emprender	no	no	no	no		no	público	Dedicarme a que los niños aprendan	no	
Aquella persona que tiene iniciativa y dispone de la capacidad de innovar	La acción de emprender	no	no	no	no	no lo soy todavía	no	público	ser maestra en un colegio público	no	no lo sé
Una persona que decide adentrarse ante un nuevo proyecto, con iniciativa propia y un objetivo claro		no	Cursos de Jardín de Infancia	Dependiendo de las circunstancias, si me encuentro en un momento en el que quiera realizar un cambio importante o emprender en un nuevo proyecto del que tenga ganas de realizar	Sí depende del momento, de las ideas y de las ganas	Estoy en el camino; cuando lo sea uno de mis objetivos sería emprender en cosas nuevas y cambiar la forma y la manera de enseñar a lo tradicionalmente establecido	no	Depender quizás en el público, pero si me saliera trabajo en el privado tampoco me importaría	Estudiante		
Alguien con objetivos laborales o para la vida de montar un negocio o realizar cambios de algún tipo. Montar algo novedoso	Realizar una actividad novedosa con un esfuerzo por cambiar algo. Acción que hace el emprendedor	no	no	Sí, en el sentido de querer a llegar a conseguir mis metas en la vida	Sí, me gusta hacer cosas nuevas que nadie antes las realizara		no	público	Profesora de infantil en un colegio público	no	Que fomenten la iniciativa en los jóvenes para que transformen el mundo
Es una persona que tiene decisión e iniciativa para poner en práctica una idea que tiene en mente	Acción que es realizada por el emprendedor	no	Sí, cursos	Sí, en el sentido de que soy capaz de tomar decisiones por mí misma	Sí, porque me gusta el cambio		no	público			
Una persona que decide montar una	Acción que realiza un emprendedor	Sí. He tenido una clase llamada "Iniciativa"	sí	Sí, en el sentido que tengo iniciativa propia y soy	Sí. Me aburre la monotonía y me gusta estar en constante cambio		no	público	Estudio para ser profesor de educación infantil	No	No se me ocurre nada

empresa. Con iniciativa propia		empresadora" durante la ESO		decidido a la hora de hacer algo							
Aquella persona que quiere emprender un trabajo, montar una empresa o realizar un proyecto	La acción que realiza el emprendedor al realizar una actividad novedosa para él	no	no	Sí, porque quiero llegar a conseguir aquellas metas que me propongo. En este momento es sacarme el grado de educación infantil	Sí, me gusta tener experiencias nuevas	no	público	Ser profesora de educación infantil		No	
Aquella persona que quiere realizar un proyecto, el cual es nuevo o directamente conlleva algún riesgo	Es la acción que realiza el emprendedor al realizar una actividad o proyecto	No	no	Sí, porque tomo mis propias iniciativas e intento conseguir unos objetivos	Sí, porque siempre intento hacer cosas nuevas o probas nuevas cosas	no	público	Ser profesora en educación infantil			
Persona que tiene decisión e iniciativa para realizar una acción difícil o que tenga algún riesgo	El comienzo de una actividad que requiere esfuerzo	no	no	Sí, porque tomo iniciativas en acciones	Sí, porque no me gusta realizar las mismas actividades o rutinas	no	público				
Una persona con iniciativa y con formación para emprender su propio negocio	Es el proceso por el que transcurre el emprendedor	no	no	no	Soy creativa pero no innovadora	no	público	Maestra en infantil, especialista en pedagogía terapéutica	no, nunca	no la he cursado nunca, pero la considero interesante	
Una persona que no se conforma con lo justo, si no que se plantea metas y objetivos complejos y lucha para poder conseguirlos	Acción de llevar a cabo algo	no	no	En mi opinión y según mi concepto de persona emprendedora creo que sí, ya que soy una persona muy inconformista y que lucha por lo que quiere conseguir	Sí, soy una persona a la que le gusta el cambio	no	público	Estudiante			
Persona que arriesga su capital económico para crear y desarrollar una idea que le reporte una serie de beneficios	Actitud en positivo de innovar y/o desarrollar un concepto o una idea	No, nunca	no		Intento serlo, en especial con lo que será mi futura profesión, maestro	Aún no he tenido la oportunidad, pero me gustaría hacerlo	No	Me es indiferente, aunque he trabajado en el sector privado y fue una buena experiencia	Ser maestro, actualmente estoy desempleado	De manera muy superficial	Estar más en contacto con empresas y emprendedores. Estaría de acuerdo con un enfoque mucho más práctico
Una persona innovadora, con ímpetu de cambios	El hecho y verbo de hacerlo	no	no	A veces	En algunas cosas		no	En los dos	Trabajar en la educación	En algunas ocasiones	Que se trabajaran más
Una persona que tiene interés en iniciar en el asunto laboral por su cuenta		No he tenido ninguna formación sobre este tema	no	Sí, en el sentido que todo lo que me propongo lo consigo, por ejemplo, en asunto de los estudios	No	Si fuese maestro sí fomentaría el emprendimiento en mis clases debido a que cada uno de los alumn@s tiene que tomar las decisiones por ellos mismos	no	público	Maestro de educación física	Sí, mediante la toma de decisión sobre trabajos o exámenes	
Es aquella que tiene en mente o está ejerciendo una empresa, un proyecto	El objetivo o empresa que tiene	no	no	No, dado que ahora mismo no he acabado la carrera	Creo que es una palabra muy general, me gusta buscar nuevas maneras de hacer las cosas, pero no soy innovador	Aún no	no	público	La estable, en un trabajo activo	Apenas	Que se hiciese algo
Pues alguien que tiene una idea y la desarrolla comercialmente o tiene iniciativa para realizar algún tipo de actividad (no	desarrollar la iniciativa	Sí. Proyecto en Imagina tu empresa	no	no	Sí, soy bastante creativa	Como cuidadora en CP desarrollamos muchas actividades creativas (Manualidades, enseñamos de una forma "diferente" más activa y adaptada	no	público		no	Más motivación a los alumnos

basta con tener la idea)											
Persona que tiene la capacidad de crear algo	No sé	no	no	Sí, soy creativa	no		no	Público	Trabajo público cercano a mi domicilio	no	Actividades creativas
Una persona que tiene un negocio	El proceso de emprender en algún negocio	Sí, únicamente una charla en la universidad, desconozco el nombre y los contenidos	no	no	Sí, en el sentido en que llevo mi día y mis costumbres		no	público	Formar parte de las fuerzas de seguridad del estado en una situación económica estable durante años	no	Propondría mejorar el tema de exposiciones sobre un tema que podamos elegir nosotros incluyendo las pautas que nosotros consideremos correctas
Un emprendedor es aquel o aquella que es capaz de generar ideas innovadoras para cambiar la vida de las personas	No sé lo que es	No he tenido	no	no	no	Como futuro educador claro que fomentaré el emprendimiento en mis clases	no	me da igual	No trabajo. Me gustaría trabajar en lo que a mí me gusta		
Alguien que arriesga para mejorar una situación específica	Una acción arriesgada	no	no	no	no	Como futuro profesor tengo intención de fomentarlo	no	público	Profesor de conservatorio	En alguna asignatura	Música, Movimiento y Educación, 4º
Alguien que hace algo por él solo, sin ayuda de nadie	La acción de hacer algo tú mismo	no	no	no	no		no	público	Profesora de infantil	no	Hacer la asignatura atractiva y que lo veamos más importante de lo que creemos
Una persona que tiene iniciativa para montar un negocio	Acción de emprender	Sí, en el instituto en la asignatura "Economía de empresa" y los contenidos fueron hacer una empresa imaginaria	no	no	Bajo mi punto de vista creo que sí, ligado a la mucha imaginación que me caracteriza		no	privado, ya que desde mi punto de vista es mejor	Educadora social, ya que podría ayudar a muchas personas en situaciones difíciles	no	
Persona que tiene la decisión de emprender o realizar proyectos o acciones	Iniciar una acción que requiere una constancia, sacrificio y esfuerzo	no	no	no	no	Sí, fomentaría el emprendimiento en todos los alumnos para que llegasen a sus metas académicas	no	Público	Soy estudiante y mi situación laboral ideal sería poder llegar a ser profesora de Educación infantil o pedagoga	no	
Personas que tienen iniciativa para realizar deseos, acciones que son importantes para sí mismo y para su futuro	la acción que realizan las personas emprendedoras	no	no	Sí, porque tengo iniciativa para conseguir mis objetivos y proyectos para el futuro	no		no	público	Estoy estudiando y me gustaría ser educadora social o maestra	no	Empezando por tratar este tema



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union