

# Módulo 1. Fundamentos do Empreendedorismo e Educação Empreendedora



Cofinanciado pela  
União Europeia



Este módulo introdutório apresenta os conceitos-chave do empreendedorismo, os seus diversos tipos e metodologias para ensinar empreendedorismo de uma forma ativa e experiencial.

## Objetivos de Aprendizagem

### CONCEITOS ESSENCIAIS DE EMPREENDEDORISMO

#### O que é o Empreendedorismo?

#### Vantagens e Desafios

#### Necessidade vs. Oportunidade

### EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

#### O Processo Empreendedor

#### Empreendedorismo e Inovação

## TIPOS DE EMPREENDEDORISMO

---

 **Empreendedorismo Social, Tecnológico, Corporativo e de Impacto**

 **O Papel do Empreendedor no Desenvolvimento Económico e Social**

## MÉTODOS E ABORDAGENS

---

 **Educação Empreendedora**

 **Metodologias Ativas de Ensino e Aprendizagem**

 **Gamificação e Aprendizagem Experiencial**

## CONCLUSÃO DO MÓDULO

---

 **Resumo e Reflexão**

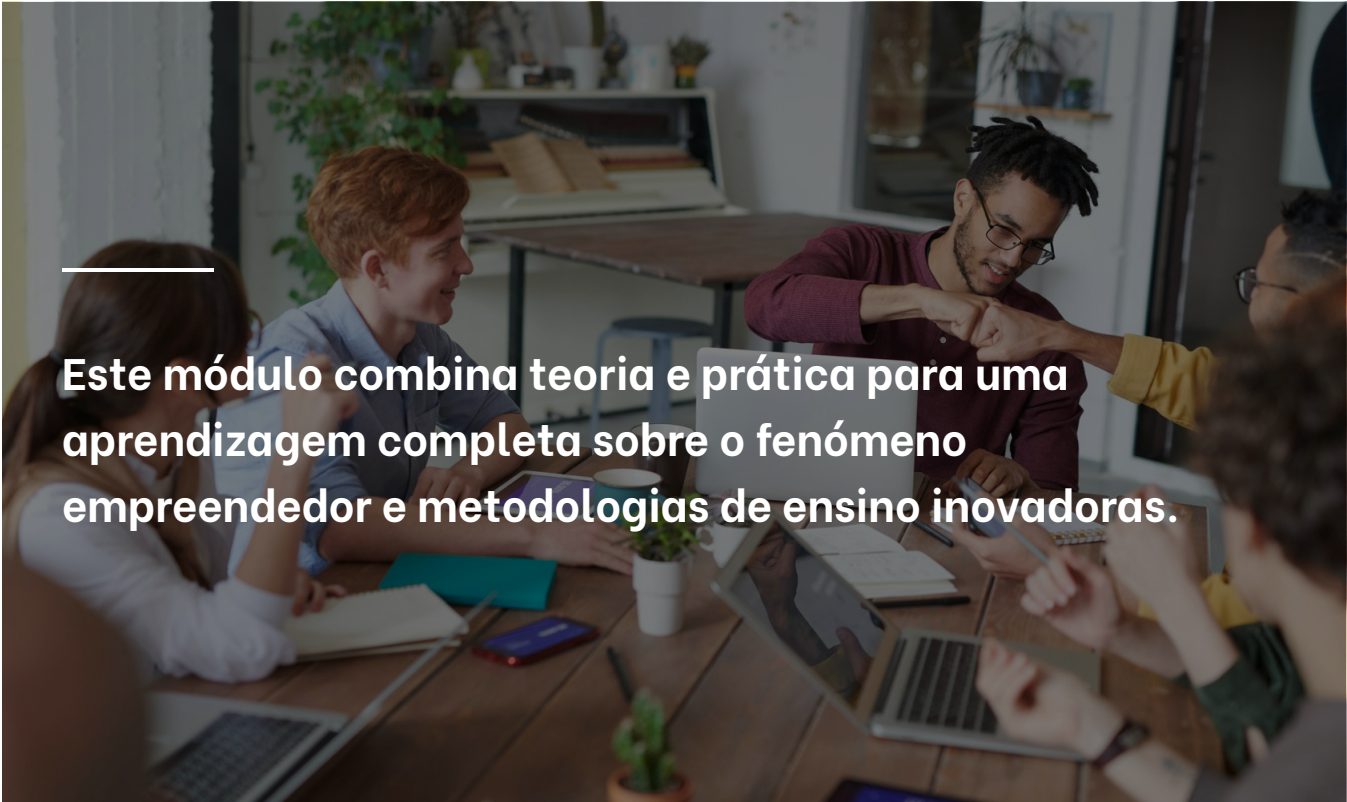
 **Quiz**

 **Credits**



# Objetivos de Aprendizagem

---



**Este módulo combina teoria e prática para uma aprendizagem completa sobre o fenómeno empreendedor e metodologias de ensino inovadoras.**

Ao concluir este módulo, deverá ser capaz de:

## **Compreensão do Conceito**

- Definir empreendedorismo e reconhecer a sua importância no contexto atual.
- Distinguir tipos de empreendedorismo (social, tecnológico, corporativo e de impacto).

### **Aplicação Pedagógica**

- Explicar o papel do empreendedor no desenvolvimento económico e social.
- Compreender a importância da inovação e criação de emprego.

### **Contexto Socioeconómico**

- Identificar métodos e abordagens pedagógicas eficazes para o ensino do empreendedorismo.
- Criar atividades pedagógicas que promovam o espírito empreendedor.

**CONTINUAR**

# O que é o Empreendedorismo?

---

Empreendedorismo é o processo de **criação, lançamento e execução de um novo negócio**, tipicamente começando numa pequena escala (startup) e oferecendo um produto, processo ou serviço inovador.



Empreendedorismo envolve **identificar oportunidades e mobilizar recursos para gerar valor e crescimento.**

Importa notar que empreender não se limita a startups tecnológicas – abrange qualquer iniciativa de criar algo novo:

- Um negócio ou empresa
- Um projeto social
- Uma inovação dentro de uma organização existente



Negócio ou empresa



Projeto social



Inovação dentro da organização

## SERÁ EMPREENDEDORISMO?

### Será Empreendedorismo?

Analise cada uma das situações apresentadas e reflita se constituem ou não exemplos de empreendedorismo.

É empreendedorismo

Ana abriu uma loja igual a muitas outras no seu bairro após ficar desempregada.

Rui criou uma app inovadora e procura investidores, mas ainda não tem vendas.

Inês começou a vender bolos veganos online ao notar a sua elevada procura.



Não é empreendedorismo

Luís herdou a padaria do pai e gere-a sem alterações.

Rita ajuda o irmão no café, mas não toma decisões nem investe no negócio.

## FEEDBACK

Iniciar um negócio, mesmo tradicional, é empreender.





Como viu nas situações anteriores, nem todos os negócios representam exemplos de empreendedorismo. Destacam-se as seguintes ideias-chave dos exemplos apresentados:

- Iniciar um negócio, mesmo tradicional, é empreender. Este é um exemplo de empreendedorismo por necessidade - surge como resposta a uma situação de desemprego e não necessariamente de uma oportunidade inovadora identificada.
- Identificar um problema e desenvolver uma solução inovadora (como por exemplo uma app ou o seu protótipo) caracteriza um empreendedor, mesmo antes do processo de vendas e da obtenção de lucro. Na fase inicial do processo empreendedor, é necessário encontrar recursos para implementar a visão.
- Limitar-se a gerir um negócio existente sem implementar novidades aproxima-se mais de gestão do que de

empreendedorismo, pois não envolve criação ou inovação significativa.



Pense em 3 exemplos de atividades no seu cotidiano ou comunidade e analise se constituem empreendedorismo, justificando a sua resposta.

Reflexão

## QUEM É O EMPREENDEDOR?

### Quem é o Empreendedor?

Explore o perfil e as características do empreendedor.

AUTONOMIA E  
PRODUTIVIDADE

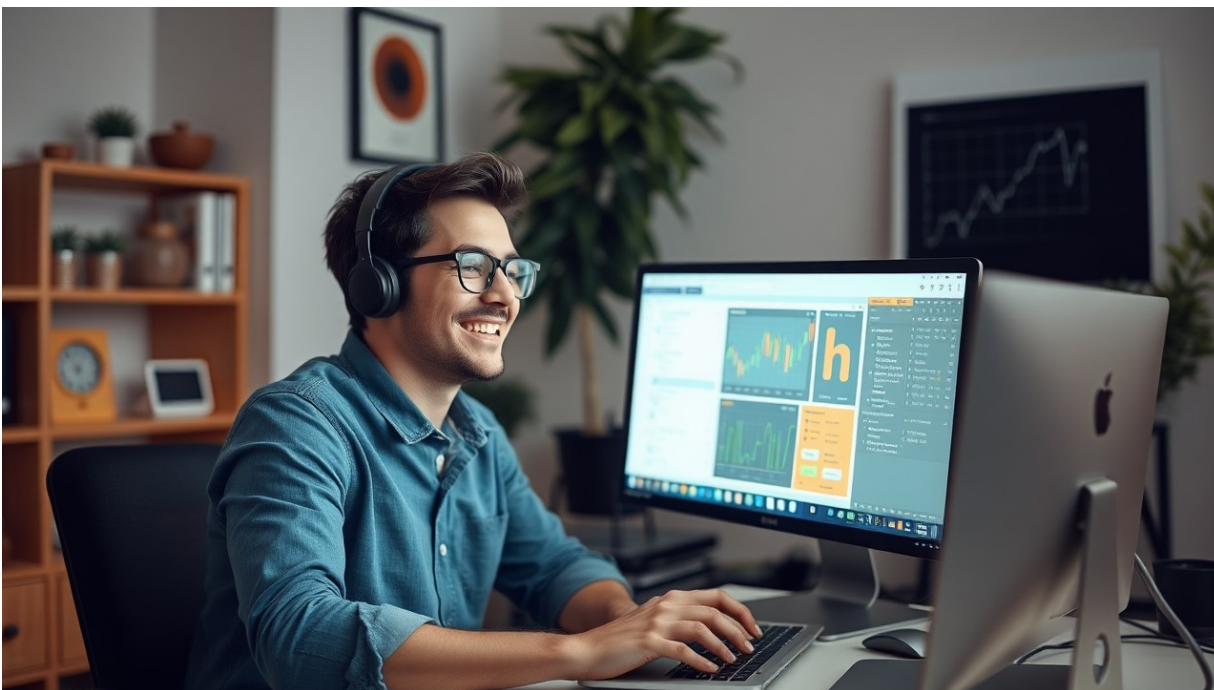
ASSUNÇÃO DE  
RISCO MODERADO

TRABALHO E  
ENERGIA

CRIATIVIDADE E  
INOVAÇÃO

LID

Necessidade de ser independente e desenvolver as suas próprias ideias, com confiança nas suas capacidades. Os empreendedores preferem liderar do que seguir, tomando a iniciativa antes que as circunstâncias os obriguem.



**AUTONOMIA E  
PRODUTIVIDADE**

**ASSUNÇÃO DE  
RISCO MODERADO**

**TRABALHO E  
ENERGIA**

**CRIATIVIDADE E  
INOVAÇÃO**

**LIDERANÇA**

Disposição para assumir riscos calculados e sair da zona de conforto, enfrentando a incerteza de forma resiliente. Não são imprudentes, mas fazem análises cuidadosas antes de avançar.



**AUTONOMIA E  
PRODUTIVIDADE**

**ASSUNÇÃO DE  
RISCO MODERADO**

**TRABALHO E  
ENERGIA**

**CRIATIVIDADE E  
INOVAÇÃO**

**LÍDER**

Elevada capacidade de trabalho, dedicação e persistência, mesmo perante fracassos ou obstáculos. Empreendedores de sucesso investem longas horas e esforço significativo nos seus objetivos.



AUTONOMIA E  
PRODUTIVIDADE

ASSUNÇÃO DE  
RISCO MODERADO

TRABALHO E  
ENERGIA

CRIATIVIDADE E  
INOVAÇÃO

LIC

Abertura à mudança, pensamento criativo para inovar em produtos/serviços. Capacidade de ver oportunidades onde outros vêem problemas.



**AUTONOMIA E  
PRODUTIVIDADE**

**ASSUNÇÃO DE  
RISCO MODERADO**

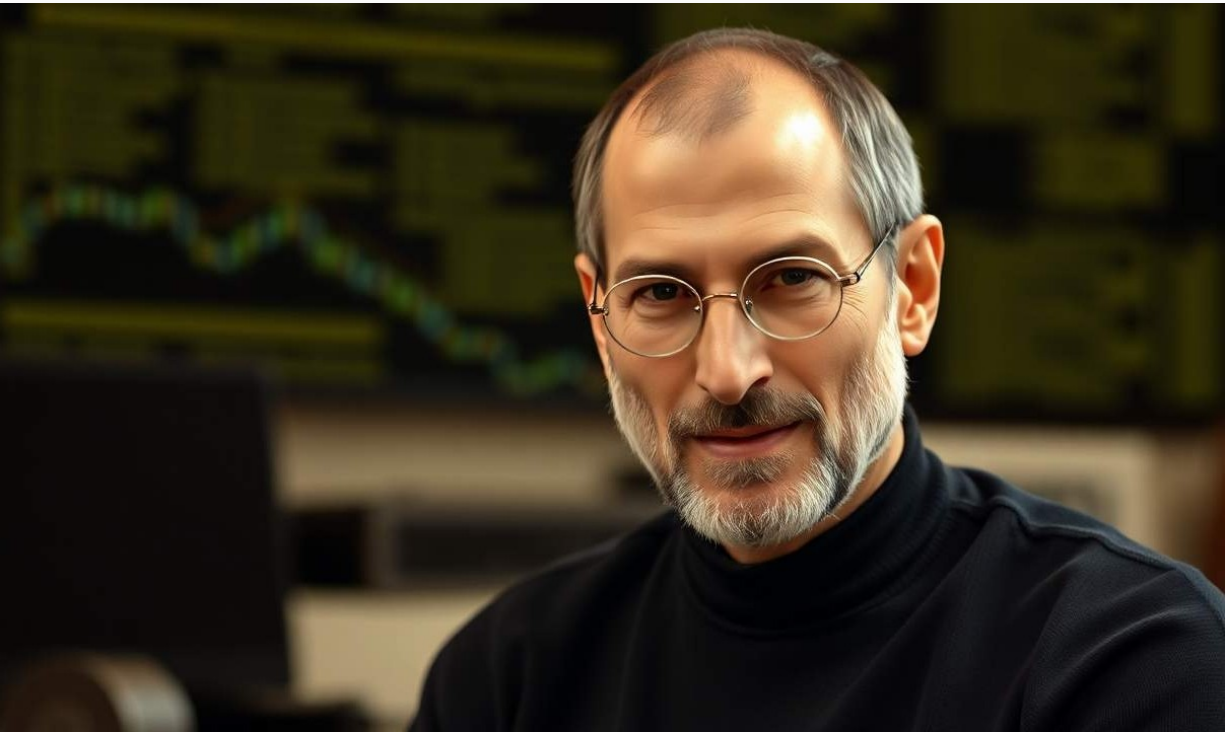
**TRABALHO E  
ENERGIA**

**CRIATIVIDADE E  
INOVAÇÃO**

**LÍDER**

Competências de gestão de pessoas e comunicação, sabendo motivar equipes e criar redes (networking). Capacidade para inspirar outros a acreditarem na sua visão.





Steve Jobs (Apple) exemplificava muitas destas características. Tinha uma visão inovadora, uma determinação incansável e assumia riscos para materializar ideias.

# Vantagens e Desafios

---

## Vantagens de Empreender

Por que motivos muitas pessoas escolhem o caminho do empreendedorismo? Explore abaixo as vantagens de empreender.

### Autonomia —

Possibilidade de “ser o seu próprio patrão” e criar o seu destino profissional, em vez de depender dos outros. Liberdade para tomar as suas próprias decisões e seguir a sua visão.

### Realização Pessoal —

Concretizar uma visão ou paixão, atingir o seu próprio potencial e “fazer a diferença” na sociedade. Sentimento de propósito e impacto direto.

### **Potencial de Lucros** —

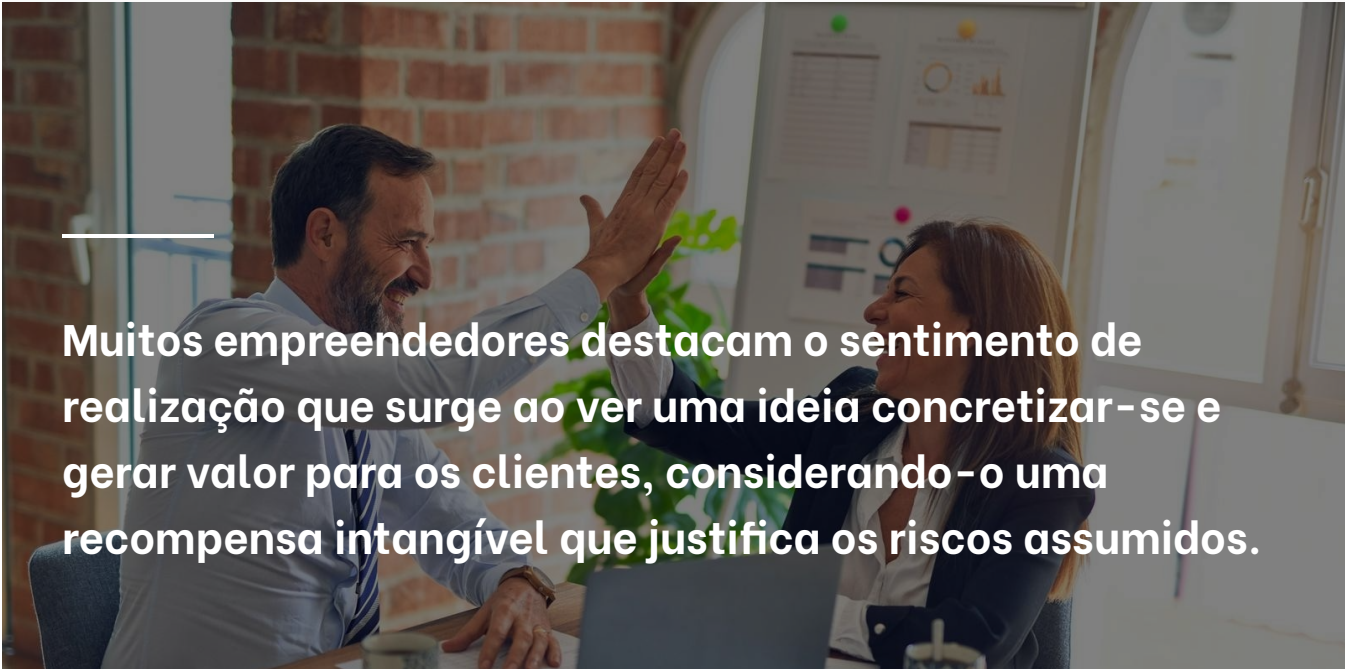
Possibilidade de obter retornos financeiros superiores aos de um emprego tradicional, especialmente se o negócio crescer (ainda que não seja garantido).

### **Contribuição Social** —

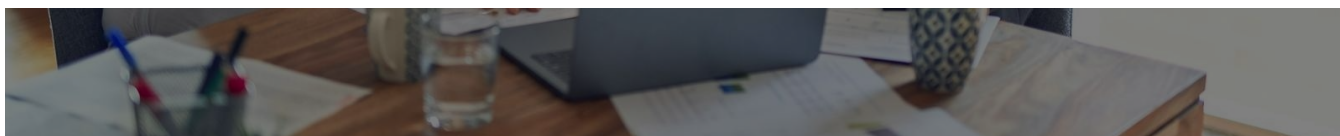
Criação de empregos para outros, oferta de produtos/serviços úteis e reconhecimento pelos esforços na comunidade.

### **Flexibilidade** —

Maior liberdade para definir horários, equipa e cultura da empresa, fazendo aquilo de que realmente se gosta.



Muitos empreendedores destacam o sentimento de realização que surge ao ver uma ideia concretizar-se e gerar valor para os clientes, considerando-o uma recompensa intangível que justifica os riscos assumidos.



## DESAFIOS E CUSTOS DE EMPREENDER

### Desafios e Custos de Empreender

Nem tudo é glamoroso – existem dificuldades reais associadas ao percurso empreendedor. Explore algumas das dificuldades encontradas pelos empreendedores.

#### Rendimento Incerto —

Ao contrário de um salário fixo, os ganhos iniciais são instáveis – o empreendedor é geralmente o último a ser pago. Muitos passam meses, ou até anos, sem receber um salário regular.

#### Risco Financeiro —

Possibilidade de perder o investimento inicial caso o negócio não resulte. Muitos negócios falham e podem implicar dívidas ou perda de poupanças pessoais.

### **Carga de Trabalho e Stress**

Longas horas de trabalho, especialmente na fase inicial, e a necessidade de conciliar múltiplos papéis (vendas, operações, gestão financeira) geram pressão e níveis elevados de stress.

### **Impacto na Qualidade de Vida**

Até o negócio estabilizar, é comum haver menor rendimento pessoal e menos tempo livre, afetando a vida familiar e bem-estar.

### **Incerteza e Responsabilidade**

Necessidade de tomar decisões em contextos de incerteza constante e de assumir toda a responsabilidade, nomeadamente, quando há colaboradores que dependem do empreendedor.



**Dica:** Ter consciência destes desafios ajuda o empreendedor a preparar-se melhor – por exemplo, criando poupanças antes de lançar o negócio, procurando mentores e aprendendo a gerir o stress



através de um equilíbrio saudável entre trabalho e vida pessoal.

## Mitos Comuns sobre Empreendedorismo



Vamos refletir sobre algumas ideias feitas – serão verdade ou mito?

**“Os empreendedores nascem, não se fazem”**



**MITO** – Embora traços de personalidade influenciem, grande parte das competências empreendedoras pode ser ensinada e desenvolvida com prática e formação (liderança, gestão, criatividade, entre outras). Ninguém nasce a saber gerir uma empresa.

**“Empreendedores adoram riscos e apostam tudo“**



**MITO** – Na realidade, empreendedores de sucesso tendem a minimizar riscos – fazem pesquisa de mercado, planeiam e tomam riscos calculados.

**“Empreender é só para quem tem muito dinheiro“**



**MITO** – Embora o acesso a capital possa ser importante, existem inúmeras histórias de empreendedores que começaram com recursos limitados. Os empreendedores surgem em todas as idades, géneros e origens – não é exclusivo de pessoas ricas.

**“É um caminho só para jovens com muita energia“**



**MITO** - Os empreendedores não têm idade nem origem definidas. Existem exemplos de empreendedores que iniciaram os seus projetos com mais de 50 anos, alcançando grande sucesso.



**“Basta ter uma ideia incrível para enriquecer rápido”**



**MITO** – Ideias por si só não garantem sucesso. A sua execução, um modelo de negócio sólido e trabalho árduo são essenciais.

“Enriquecer em 1-2 anos” é irrealista na maioria dos casos – construir um negócio leva tempo e persistência.

**DESMISTIFICANDO - A REALIDADE**

# Desmistificando – A Realidade

Os factos e os estudos contrariam os mitos. Explore os cartões seguintes e descubra a realidade.

Empreendedorismo  
aprende-se

A educação e a formação desempenham um papel fundamental no desenvolvimento de comportamentos empreendedores. A UE considera prioritário “educar para o empreendedorismo” para

1 of 5

Diversidade de perfis

Existem empreendedores de todas as idades (por exemplo, o Coronel Sanders fundou o KFC aos 65 anos) e provenientes de diferentes contextos. Qualquer pessoa com determinação e o apoio adequado pode

2 of 5

Risco calculado

Os empreendedores de sucesso elaboram planos de negócio, testam as suas ideias em pequena escala antes de expandir e ajustam a estratégia quando algo não resulta. Não procuram o risco, gerem-no de forma estratégica.

3 of 5

Importância da execução

Uma execução eficaz pode transformar uma ideia comum num sucesso, enquanto uma ideia excecional, mal implementada, tende ao fracasso. Metodologias como o Lean Startup enfatizam a importância de

4 of 5

O fracasso não representa o fim, mas sim uma

Falhar faz parte

oportunidade de aprendizagem. Muitos empreendedores de sucesso erraram várias vezes antes de acertar. No mundo do

5 of 5



Clique no link e descubra como Silicon Valley se tornou no epicentro da inovação em Inteligência Artificial.

[“Silicon Valley – The Epicenter of Artificial Intelligence Innovation”](#)

Link

# Necessidade vs. Oportunidade

---

## Empreendedorismo por Necessidade vs. por Oportunidade

Nem todos os empreendedores têm as mesmas motivações. Distinguem-se frequentemente dois tipos:



Empreendedoris  
mo por  
**necessidade**,  
quando se  
abre um  
negócio por  
falta de  
melhores



Lançar um  
negócio ao  
identificar uma  
**oportunidade**  
ou lacuna no  
mercado. Pode  
basear-se  
numa nova

opções de rendimento. Pode acontecer em situações de desemprego ou como resposta a uma necessidade imediata de sustento.

tendência, numa tecnologia emergente ou num nicho não ainda não explorado.

### **Características:**

- São, geralmente, negócios de pequena escala.
- Replicam modelos já existentes.
- O foco é criar um emprego para o próprio empreendedor.

### **Características:**

- São negócios motivados pelo potencial de crescimento/lucro.
- Assumem-se riscos para inovar.
- Existe uma ideia clara do mercado-alvo.



- Procura melhorar a qualidade de vida do próprio ou da comunidade envolvente.
- Colmata falhas ou carências do mercado local.
- Geralmente, existe um plano de negócio desde cedo.
- Não dependem da falta de emprego como motivação.
- Envolve deixar carreiras estáveis para seguir uma visão própria.



**Para pensar:** Ambos os tipos podem alcançar sucesso. Os empreendedores por oportunidade tendem a ambicionar o crescimento e a expansão, enquanto os empreendedores por necessidade concentram-se mais na estabilidade e na segurança imediata.

## Perfis de Empreendedor Distintos

Existem dois perfis de empreendedor, com características bem diferentes:

### EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE

### EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE

Ainda predominam pequenos negócios de proximidade desenvolvidos por pessoas com menos qualificações, muitas vezes iniciados por dificuldade de inserção no mercado de trabalho.

Estes negócios, embora de menor inovação, são relevantes no tecido económico local:

- Mercearias de bairro
- Pequenos cafés
- Oficinas e serviços locais
- Micro-empresas familiares

Paralelamente, emerge uma geração de empreendedores mais qualificados, que lançam *startups* baseadas em conhecimento e tecnologia disruptiva, ambicionando mercados globais.

Características destes novos empreendedores:

- Geralmente menos avessos ao risco
- Mais cosmopolitas e conectados globalmente
- Formação superior e especializada
- Foco na inovação e na escalabilidade
- Procura de capital de risco e de investimento



Como exemplo, uma pequena pastelaria criada por necessidade, pode coexistir com startups tecnológicas fundadas por jovens engenheiros.

Ambos empreendem, mas com metas e escalas distintas.

# O Processo Empreendedor

---

O processo de empreendedorismo é um percurso composto por várias etapas que transformam uma ideia inicial numa oportunidade de negócio viável e sustentável.

Avance para conhecer as etapas deste processo.



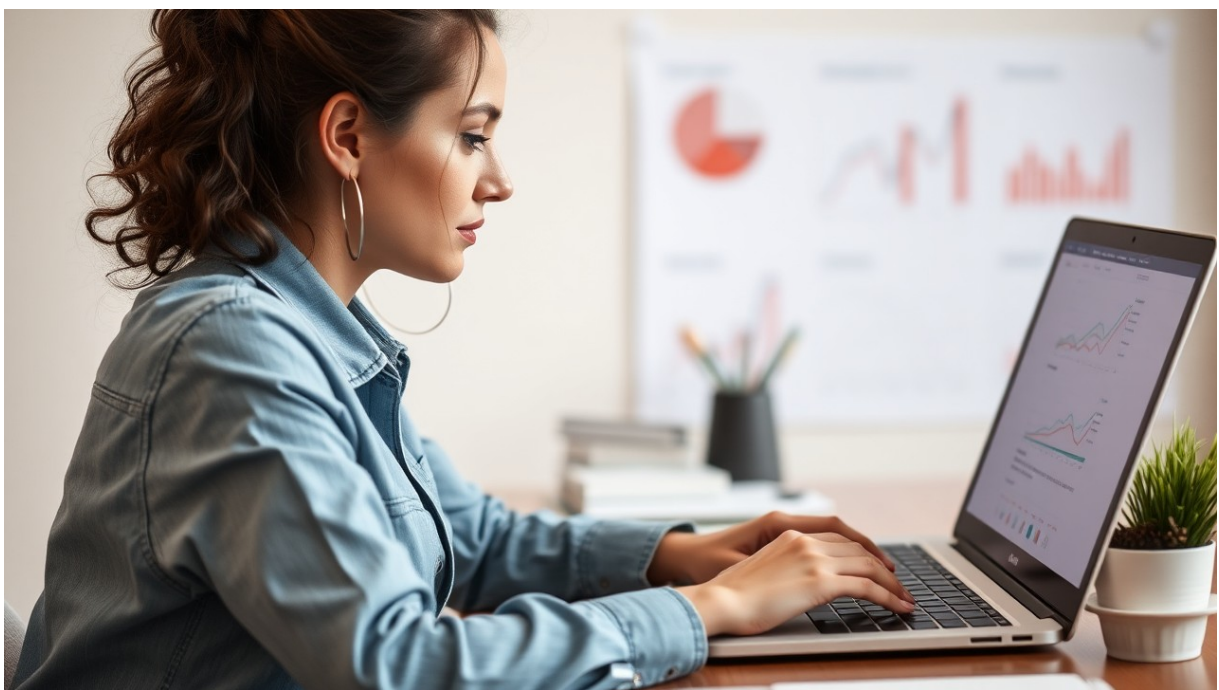
# Identificar e Avaliar a Oportunidade

O processo de transformar uma ideia num negócio passa por várias etapas. A primeira consiste em identificar um problema ou uma necessidade não satisfeita que possa representar uma oportunidade de negócio.

### Como proceder —

- Analisar o mercado e a dimensão da oportunidade, de modo a perceber se existe procura suficiente.
- Avaliar o valor que pode ser gerado.
- Considerar os riscos e os retornos esperados.
- Verificar se a oportunidade está alinhada com as competências e objetivos pessoais do empreendedor.





#### Ferramentas a utilizar nesta fase —

- Brainstorming de ideias.
- Pesquisa de mercado inicial.
- Análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças).
- Observação de tendências emergentes.
- Entrevistas com potenciais clientes.





identificar os recursos humanos, financeiros, infraestruturas e eventuais tecnologias necessárias.

### **Plano de Negócios**

Estruturar, num documento, o conceito do negócio, o modelo de receitas, a estratégia de marketing, as operações e as projeções financeiras. Embora muitas startups recorram ao *Business Model Canvas* como ferramenta ágil, algum grau de planeamento continua a ser essencial para orientar a execução e garantir a sustentabilidade do projeto.

### **Recursos Financeiros**

Identificar as possíveis fontes de financiamento, tais como capitais próprios (poupanças dos fundadores), os 3F (*friends, family and fools*), *business angels*, *venture capital* (capital de risco), empréstimos bancários, programas de apoio governamental, *crowdfunding*, etc. Cada fonte apresenta

vantagens e desvantagens que devem ser cuidadosamente avaliadas antes da decisão.

### **Recursos Humanos e Know-how**

Montar a equipa certa é muitas vezes um dos recursos mais críticos. Empreender raramente é um caminho solitário. É importante atrair co-fundadores ou colaboradores com competências complementares (técnicas, gestão ou vendas, por exemplo). Mentores ou parceiros estratégicos podem alavancar o negócio.



## Infraestruturas e Tecnologia

Garantir os meios materiais – local de trabalho, equipamentos, tecnologia de desenvolvimento, etc., adequados à fase inicial. Hoje em dia, incubadoras e *hubs* empreendedores fornecem o espaço e o apoio a *startups*, facilitando este passo.

O planeamento, a identificação e a angariação de recursos depende naturalmente do tipo de negócio a criar. Por exemplo, uma startup tecnológica pode necessitar de investimento para contratar programadores e suportar custos com servidores, enquanto um negócio de restauração local poderá recorrer a poupanças familiares e a equipamentos em segunda mão.

---

Planear e angariar recursos suficientes, sem exageros, deve ser feito de uma forma equilibrada.

### 3. LANÇAR A EMPRESA E GERIR O CRESCIMENTO

## 3

## Lançar a Empresa e Gerir o Crescimento

É preciso notar que nem sempre estas etapas são lineares, sendo o processo empreendedor iterativo.

Muitos negócios passam por ciclos de reavaliação de oportunidades ou de captação de novos recursos em rondas de investimento conforme escalam.

### Implementação —

Formalizar a empresa (por exemplo, tratar do registo e licenças), desenvolver o produto ou serviço mínimo viável (MVP), iniciar operações e entrar no mercado.

É uma fase de muita aprendizagem prática – ajustar preços, afinar processos, iterar com base no feedback dos primeiros clientes.

### **Crescimento e adaptação** —

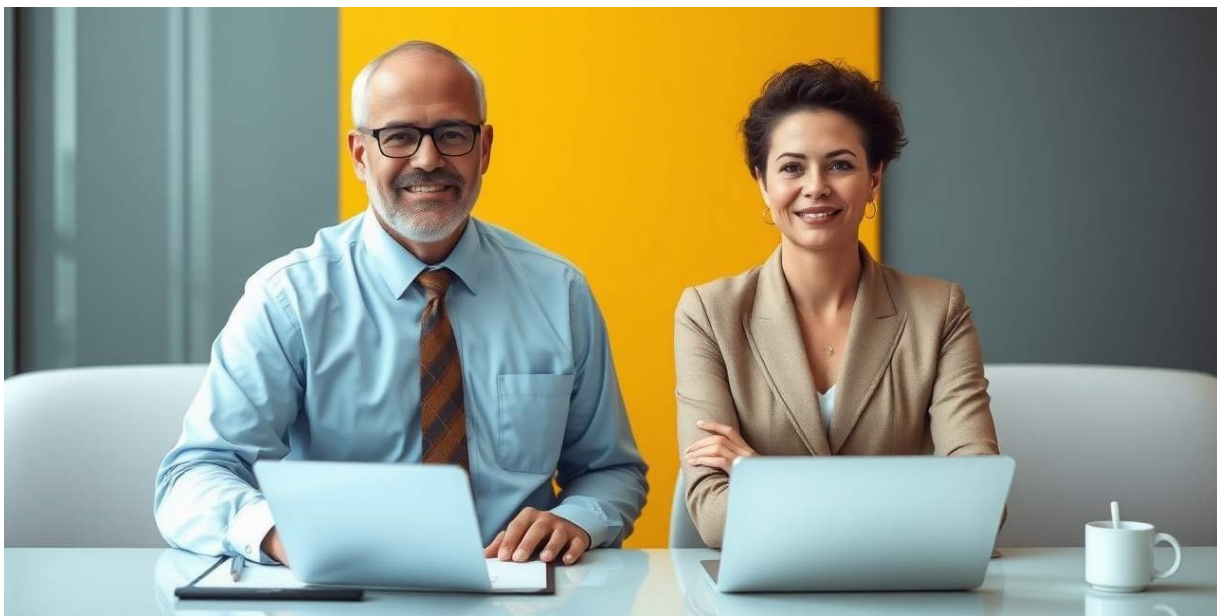
Monitorizar problemas atuais e potenciais, sendo ágil na sua resolução.

Um negócio bem-sucedido procura expandir-se para novos mercados ou segmentos quando já se encontra consolidado. Isso pode implicar ajustar (pivotar) a estratégia, lançar novos produtos ou entrar noutras geografias. A inovação contínua é essencial para manter a competitividade da empresa.

### **Gestão diária** —

O empreendedor assume o papel de gestor, definindo o estilo de gestão, liderando a equipa e tomando decisões rápidas.

É importante identificar fatores críticos de sucesso e implementar sistemas de controlo (financeiro, de qualidade, etc.). Profissionalizar a gestão gradualmente pode ser necessário à medida que a empresa cresce.

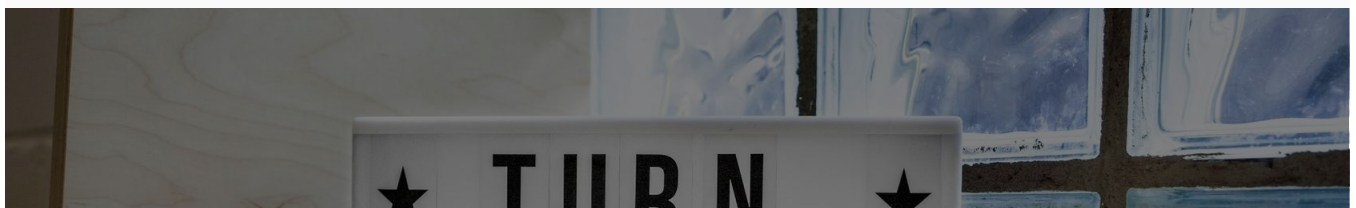


## Exits e futuro —

Eventualmente, o empreendedor pode considerar estratégias de saída, como por exemplo, a venda da empresa ou uma fusão, se for parte dos seus objetivos.

Mesmo que não constitua um objetivo imediato do empreendedor, é fundamental pensar a longo prazo em aspectos como a sustentabilidade do modelo de negócio, a sucessão na liderança e a adaptação às tendências emergentes.

**MENTALIDADE EMPREENDEDORA - COMO DESENVOLVER?**







Uma mentalidade empreendedora consegue impulsionar a criação de valor para além da ideia.

## Como desenvolver uma mentalidade empreendedora?

Não basta ter uma ideia: o *mindset* empreendedor é o que impulsiona a criação de valor. Explore algumas técnicas que promovem o desenvolvimento de uma mentalidade empreendedora.

### Pratique a Resolução de Problemas

Adote uma postura crítica e criativa perante os desafios. Em vez de aceitar a primeira solução óbvia, questione e procure abordagens únicas.

## Assuma Riscos Controlados

Saia da zona de conforto em pequenas doses. Crie um ambiente em que experimentar é valorizado. Por exemplo, teste uma ideia em pequena escala para ver primeiro os resultados.

## Seja Criativo e Questione o Status Quo

Cultive a curiosidade. Pergunte “E se...?” frequentemente. Os empreendedores de sucesso são os que pensam fora da caixa e encontram novas formas de fazer melhor.

## Construa uma Rede de Contactos

Networking! Relacione-se com outros empreendedores, mentores ou especialistas. Isto trará insights valiosos e

4 of 9

## Aprenda Continuamente

Leia sobre casos de sucesso e fracasso, tendências emergentes e novas tecnologias. Cursos, podcasts, TED talks – a formação contínua mantém a mente afiada e inspirada.

5 of 9

## Passe à Ação

Ideias sem ação não têm impacto. Treine a proatividade: identifique uma pequena ideia e execute-a (por exemplo:

lançar um projeto piloto).  
Cada pequena vitória  
constrói confiança.

6 of 9

## Aceite o Fracasso como Aprendizagem

Interiorize que errar faz  
parte do processo.  
Analise os erros para  
extrair aprendizagens e  
aplique-as nas  
próximas decisões.  
Promova também essa  
cultura se liderar uma

7 of 9

## Cultive a Paixão e a Motivação

Os empreendedores de  
sucesso sentem uma  
profunda paixão pelo seu  
projeto e uma motivação  
constante para o  
concretizar. A dedicação e  
o empenho são essenciais,  
mesmo quando surgem  
obstáculos.

8 of 9

## Lidere e Trabalhe em Equipa

Bons empreendedores lideram equipas de forma eficaz, inspirando todos a trabalhar em prol de objetivos comuns. Utilizam competências relacionais, como a comunicação e a empatia, para motivar e orientar os colaboradores.

9 of 9

---

É importante lembrar que uma mentalidade empreendedora pode ser desenvolvida.

# Empreendedorismo e Inovação

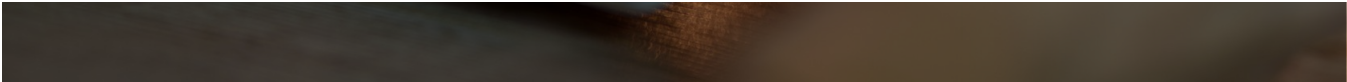
---

## “Destruição Criativa” de Schumpeter

Empreendedorismo e inovação andam de mãos dadas. O economista Joseph Schumpeter, descreveu o empreendedor como o agente da “destruição criativa” – isto é, alguém que introduz inovações que rompem com o estado atual e que provocam transformações económicas de longo prazo.



**Uma invenção só se torna inovação quando é aplicada comercialmente com sucesso.**



Inovação

É fazer a ideia acontecer no mercado – pode ser um novo produto, processo ou modelo de negócio introduzido na sociedade.

Invenção

É a ideia original, um novo conceito ou tecnologia, muitas vezes sem aplicação imediata ou viabilidade económica.





Ou seja, **inovação = invenção + introdução no mercado**, criando valor económico. Os empreendedores são os agentes que trazem essas invenções para a vida real.

## CRIAR UMA STARTUP

### Criar uma Startup

Conheça a experiência real de um empreendedor. Sam Altman, atual fundador da OpenAI, partilha as bases de como criar uma startup.

Enquanto assiste ao vídeo, reflita sobre as seguintes questões:

- Quais os passos fundamentais para criar uma startup?
- Que pontos a ter em atenção ao longo do processo?



Sugestão: Para responder às questões,  
assista ao vídeo a partir do minuto 06:12  
até ao minuto 12:20.

## Lecture 1 - How to Start a Startup (Sam Altman, I

YC Root Access



Watch on



Prepare notas estruturadas sobre  
este vídeo para discussão na  
sessão síncrona.

Sessão síncrona

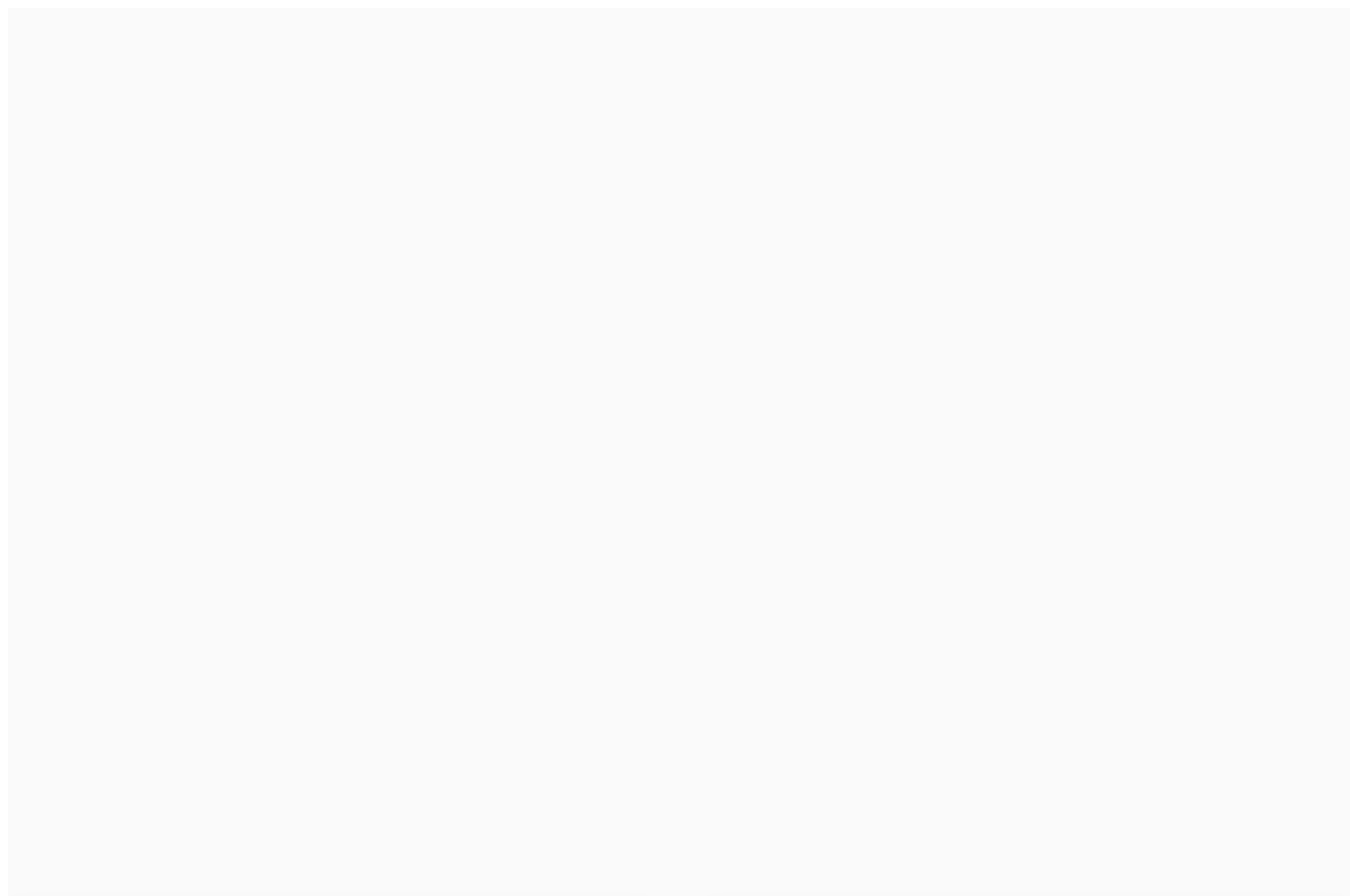
# Empreendedorismo Social, Tecnológico, Corporativo e de Impacto

---

## Tipos de Empreendedorismo

O empreendedorismo manifesta-se de formas diversas.

Neste módulo destacamos quatro tipos principais. Clique nos cartões abaixo para saber mais sobre cada um deles.



Empreendedorismo Social

Foca-se em resolver problemas sociais ou ambientais através de modelos de negócio sustentáveis.

Empreendedorismo  
Tecnológico

Baseia-se na inovação tecnológica, estando frequentemente ligado a startups de rápido crescimento.

Empreendedorismo de  
Impacto

Combina uma missão social com objetivos de lucro, avaliando o sucesso tanto pelo impacto positivo gerado como pelo retorno financeiro obtido.

Empreendedorismo  
Corporativo

Ocorre quando colaboradores inovam dentro de empresas já estabelecidas, desenvolvendo novos produtos, serviços ou modelos de negócio.



Consegue identificar exemplos no seu país de cada tipo?

Do banco alimentar comunitário à empresa *unicorn tech*, todos são empreendedores em diferentes moldes.

Reflexão

## EMPREENDEDORISMO SOCIAL

1

### **Empreendedorismo Social**

É o empreendedorismo direcionado a uma missão social.

O objetivo principal não é o lucro, mas sim gerar impacto



positivo na sociedade ou meio ambiente de forma inovadora e sustentável.

Os empreendedores sociais usam o negócio para resolver problemas como:

- Pobreza e exclusão social
- Educação e acesso ao conhecimento
- Saúde comunitária
- Sustentabilidade ambiental
- Integração de minorias e grupos vulneráveis

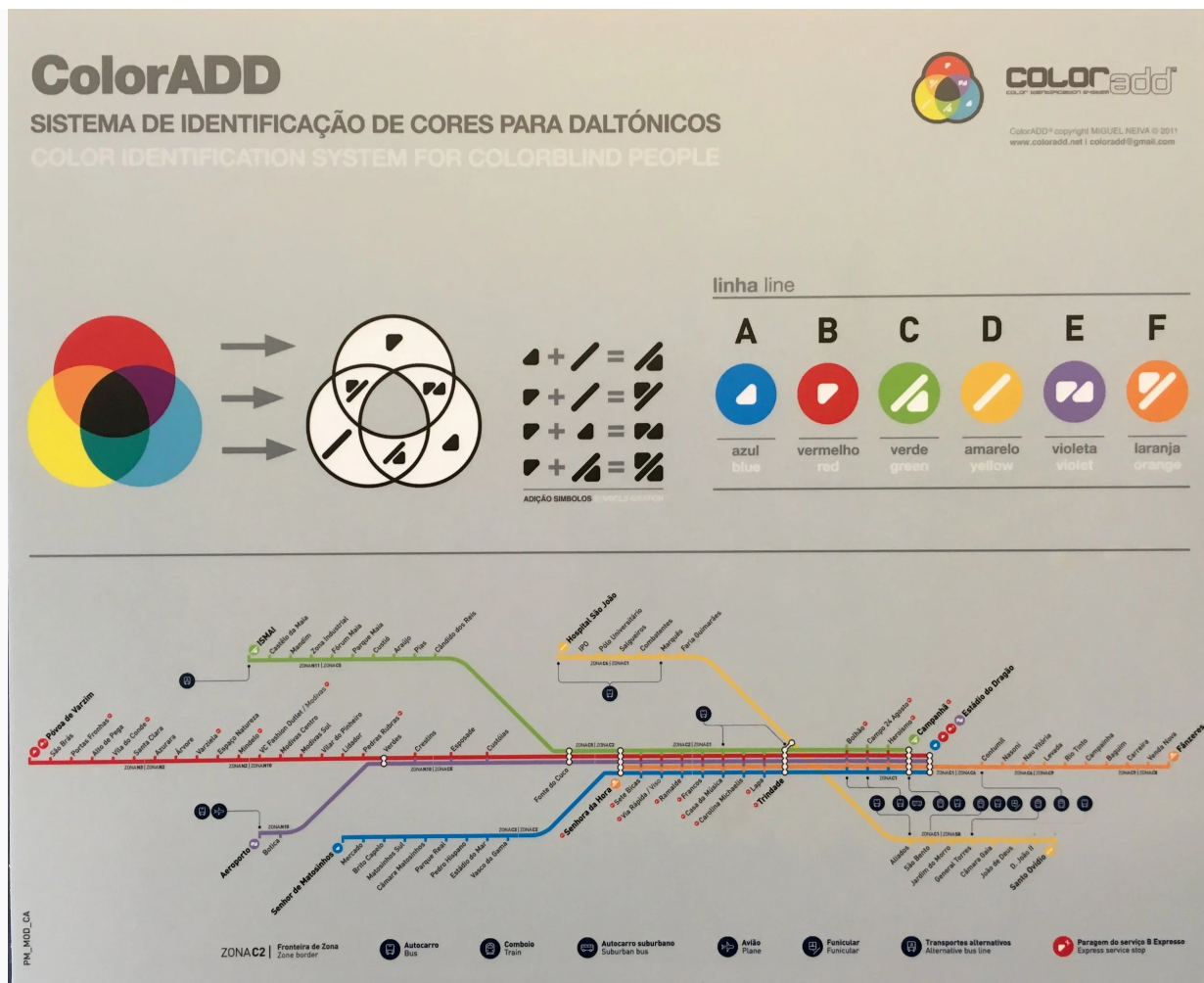
#### EXEMPLO: ColorADD

### **ColorADD - Código universal de identificação de cores para daltónicos**

Este projeto português ilustra bem o empreendedorismo social inovador. Miguel Neiva, designer do Porto, criou um código universal de identificação de cores para daltónicos (pessoas com daltonismo).

A solução consiste em símbolos gráficos que representam cores, permitindo a quem não distingue certas cores identificá-las em:

- Mapas de transportes públicos
- Etiquetas de roupa
- Materiais escolares
- Produtos do dia-a-dia



ColorADD – Código universal de identificação de cores para daltónicos

## Impacto Social

A inclusão de daltonistas aumentou. Exemplos:

- Os manuais escolares com ColorADD ajudam alunos daltónicos a aprender sem barreiras.

- Os transportes públicos usam o código nas linhas de metro para todos compreenderem as rotas.

### Sustentabilidade —

Miguel Neiva fundou a ColorADD como um negócio social. Empresas e instituições licenciavam o uso do código, gerando receitas para sustentar a expansão.

Criou também uma associação sem fins lucrativos ([ColorADD.Social](#)) para implementação gratuita em escolas.

### Reconhecimento —

A iniciativa foi amplamente premiada e Miguel Neiva tornou-se *fellow* da Ashoka (rede internacional de empreendedores sociais). O sucesso do ColorADD demonstra que é possível, a partir do Porto, lançar uma ideia capaz de melhorar a vida de 350 milhões de daltónicos em todo o mundo.

EMPREENDEDORISMO TECNOLÓGICO

# Empreendedorismo Tecnológico

O empreendedorismo tecnológico é focado em negócios de base tecnológica e inovadora, geralmente escaláveis a nível global. Neste caso, o empreendedor utiliza avanços científico-tecnológicos para criar produtos ou serviços disruptivos.

As startups tecnológicas são o exemplo clássico - empresas que nascem pequenas, mas com elevado potencial de crescimento rápido, apoiadas em tecnologia (software, internet, biotecnologia, eletrónica, entre outras).



Muitas vezes, o objetivo é crescer de forma acelerada e conquistar mercados amplos, com o apoio de investimento de risco.

Têm como principais características:

- Forte componente de I&D (investigação e desenvolvimento)
- Cultura de inovação contínua
- Modelo de negócio reproduzível em larga escala
- Escalabilidade sem aumento proporcional de custos
- Operação em ambientes altamente competitivos
- Orientação internacional desde o início



O empreendedorismo tecnológico envolve incubadoras, aceleradoras, *venture capital* e eventos de *pitch*, ou seja, todo um ecossistema de apoio.



**Exemplos de produtos tech:** Plataformas *online*, aplicações *mobile*, inteligência artificial, dispositivos IoT, entre outros. Muitas startups tech procuram resolver problemas de forma mais eficiente através da tecnologia.

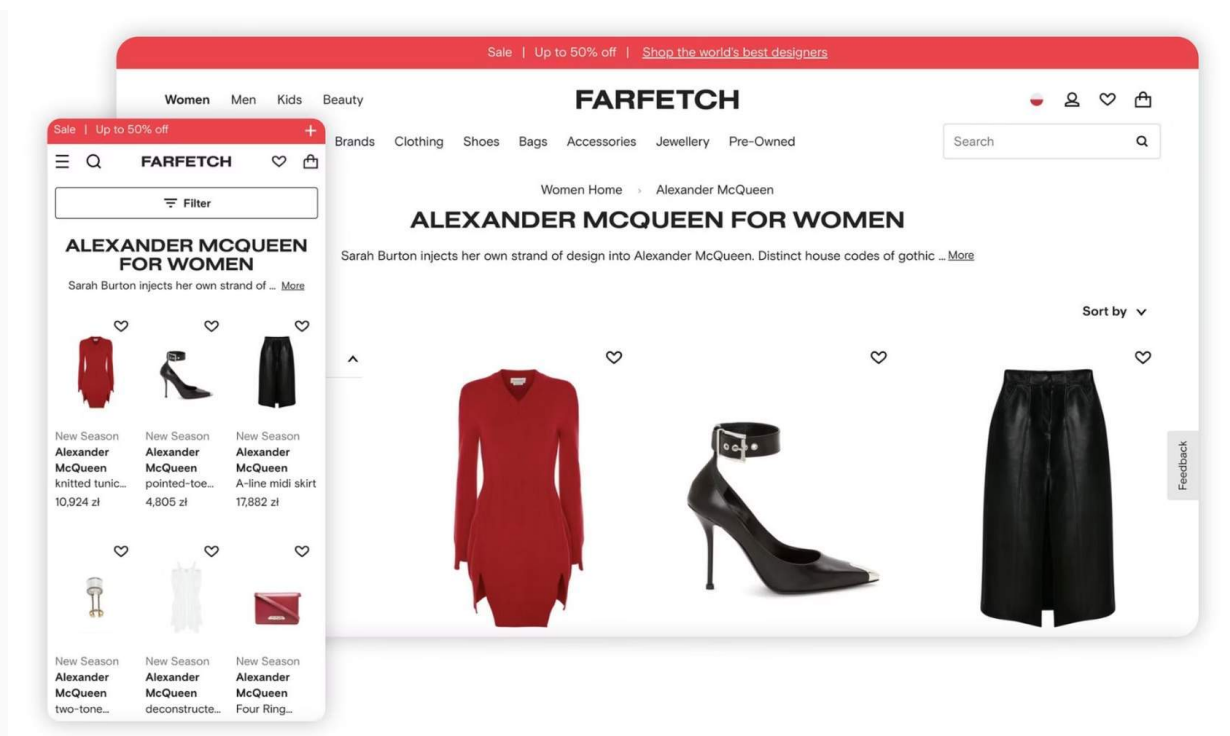
A Uber, por exemplo, transformou a mobilidade urbana com uma plataforma digital que conecta condutores e passageiros em tempo real.

#### EXEMPLO: Farfetch

### **Farfetch – plataforma global de moda de luxo online**

Fundada em 2007 pelo português José Neves, este caso ilustra o percurso de uma startup tecnológica nacional até alcançar o estatuto de unicórnio, avaliada em mais de mil milhões de dólares (cerca de 930 milhões de euros).





Farfetch – plataforma global de moda de luxo online

O seu fundador combinou dois mundos – boutiques de moda de luxo e comércio eletrónico – lançando um marketplace online onde lojas de luxo do mundo inteiro vendem os seus produtos. A inovação consistiu em permitir que qualquer boutique local alcançasse uma presença global através da tecnologia.

Com base no Porto/Londres, a Farfetch escalou rapidamente, integrando centenas de marcas e clientes em cerca de 190 países. Atraiu rondas de investimento de grandes fundos internacionais, crescendo em equipa e

faturação. Em 2018 efetuou o seu IPO na bolsa de Nova Iorque.

O negócio da Farfetch teve um grande impacto, pois permitiu a criação de milhares de empregos e contribuiu para a projeção de Portugal no mapa tecnológico e global.



### **Outros exemplos de empreendedorismo tecnológico português:**

- **Talkdesk** - software de *call center* na nuvem.
- **OutSystems** - plataforma de desenvolvimento low-code.

Todas começaram como pequenas equipas tecnológicas com uma ideia inovadora e ambição de escala.

**Link útil para programas de apoio ao empreendedorismo tecnológico em Portugal:** [Startup Portugal](#)

## **Empreendedorismo Corporativo**

O empreendedorismo corporativo, também conhecido como intraempreendedorismo, acontece dentro de empresas já existentes.

São iniciativas empreendedoras levadas a cabo por colaboradores de uma organização já estabelecida, que criam novos produtos, serviços ou unidades de negócio como parte da empresa mãe.

Em vez de fundar uma nova empresa, o empreendedor corporativo atua internamente, impulsionando a inovação e o crescimento a partir de dentro.

## Porquê? —

Grandes empresas estimulam isto para se manterem inovadoras e competitivas. Equivale a “startups internas”. O colaborador tem recursos da empresa, mas também desafios burocráticos a ultrapassar.

## Cultura Necessária —

Para ter sucesso, a empresa precisa de proporcionar uma cultura favorável ao empreendedorismo:

- Tolerância a falhas
- Processos pouco rígidos
- Recompensas à criatividade
- Tempo dedicado a projetos pessoais
- Acesso a recursos para experimentação

Empreender dentro de estruturas hierárquicas pode encontrar alguma resistência, por isso, as empresas mais inovadoras implementam, habitualmente, programas específicos, como concursos internos de ideias, laboratórios de inovação (innovation labs) e outras iniciativas que incentivam a criatividade e o espírito empreendedor.



### **Benefícios** —

Cria-se valor novo sem que a empresa tenha de recorrer a aquisições externas, aumenta-se a motivação e o sentimento de realização dos colaboradores, e a organização renova-se continuamente.

Este processo é fundamental num mundo caracterizado por mudanças rápidas e constantes.

**EXEMPLO: 3M**

## Post-it da 3M - um caso paradigmático

O Post-it da empresa 3M é um exemplo mundial de Empreendedorismo Corporativo. Nos anos 70, Spencer Silver, químico da 3M, inventou um adesivo que colava levemente sem fixar permanentemente.

No entanto, esta tecnologia foi inicialmente considerada um “fracasso”, por não apresentar o nível de aderência esperado.

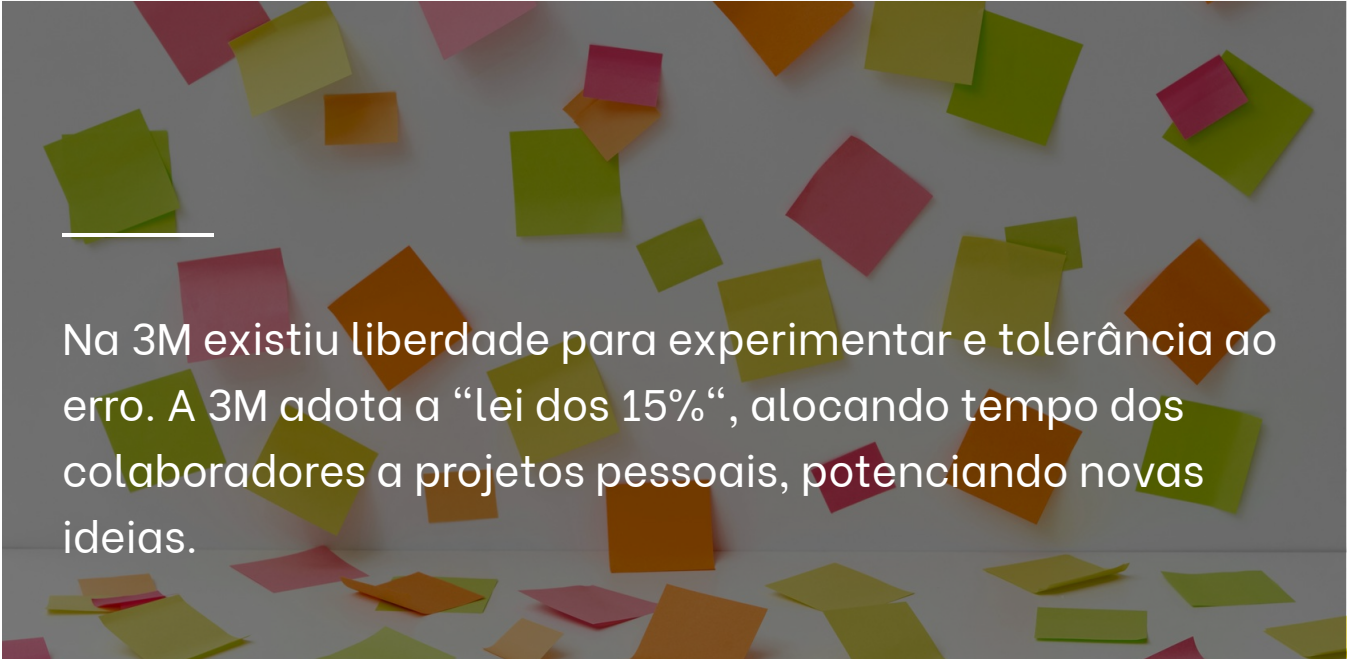


Post-it

Alguns anos mais tarde, um colega chamado Art Fry, teve a ideia de utilizar essa cola de fraca aderência para marcar as páginas dos cânticos durante a missa, sem danificar o papel.

A partir daí, desenvolveram as notas reposicionáveis que viriam a tornar-se conhecidas em todo o mundo como Post-its.

A 3M, em vez de descartar a invenção, apoiou a iniciativa interna e lançou o produto a nível mundial. Este exemplo demonstra como uma grande empresa pode fomentar o espírito empreendedor dos seus colaboradores, transformando uma ideia aparentemente falhada num sucesso global.



Na 3M existiu liberdade para experimentar e tolerância ao erro. A 3M adota a “lei dos 15%”, alocando tempo dos colaboradores a projetos pessoais, potenciando novas ideias.



**Exemplo português:** Embora menos divulgados, existem casos como o de colaboradores da PT Inovação, que desenvolveram internamente novos serviços, bem como programas de inovação aberta em bancos e *utilities* portuguesas, onde equipas propõem melhorias e *spin-offs* internos.

## EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO

4

### Empreendedorismo de Impacto

Este tipo assemelha-se ao empreendedorismo social, mas com uma diferença: neste caso o impacto social/ambiental e o lucro andam de mãos dadas. Ou



seja, à missão social juntam-se práticas de negócio lucrativas.

Os negócios de impacto nascem já com um propósito social no seu núcleo, mas assumem uma forma jurídica empresarial e procuram o lucro como meio para ampliar e sustentar esse propósito.

Diferem do empreendedorismo social “clássico” por normalmente esperarem retorno financeiro (não são ONGs) e medirem rigorosamente o impacto gerado.

#### Áreas (exemplos)

- Energias renováveis sustentáveis
- Agricultura biológica com inclusão de comunidades
- Plataformas que unem voluntariado e lucro
- Tecnologias de reciclagem e economia circular
- Inclusão financeira e microcrédito



### Investimento de impacto —

Surge também uma rede de investidores focados em Impact Investing, dispostos a aceitar um retorno financeiro mais modesto em troca de um impacto social ou ambiental positivo.

Em Portugal existe, por exemplo, o fundo Bem Comum, um fundo de capital de risco social.



**Curiosidade:** Muitas das grandes inovações nascem com o intuito de melhorar a vida das pessoas – o que muda é a forma como se formaliza esse compromisso. O empreendedor de

impacto estabelece métricas sociais e ambientais (como a redução de CO<sub>2</sub> ou o número de vidas melhoradas) com a mesma importância que as vendas e o lucro.

#### EXEMPLO: *Speak*

### **SPEAK – plataforma de integração linguística e cultural**

Fundada em Leiria por Hugo Menino Aguiar, a SPEAK cria uma rede onde migrantes e refugiados podem aprender a língua local e partilhar a sua cultura, facilitando a integração.



Nasceu de uma missão social, a inclusão de imigrantes, mas adotou um modelo sustentável: está estabelecida como uma startup social com fins lucrativos (for-profit), que reinveste o lucro e que se expandiu para várias cidades europeias.

### **Missão vs. Lucro**

O SPEAK cobra uma pequena taxa pelos seus cursos de línguas comunitários, o que permite remunerar os coordenadores e sustentar a tecnologia, mantendo contudo o foco na acessibilidade – com o apoio de voluntários e parceiros. Desta forma, gera receita suficiente para crescer (já alcançou milhares de pessoas) sem depender exclusivamente de doações.

## Impacto —

Além de ensinar idiomas, promove a amizade e o apoio entre locais e recém-chegados, reduzindo o isolamento. Foi apoiado por fundos de investimento de impacto e distinguido internacionalmente.

**Em resumo**, o empreendedorismo de impacto “mistura fazer o bem e fazer dinheiro“. Os novos empreendedores provam que é possível ter uma missão social forte e um negócio rentável simultaneamente.



**Exemplo da Academia de Código** – é uma iniciativa que ensina programação a jovens desempregados (missão social), mas que opera como um negócio sustentável, formando talentos para colmatar a falta de programadores (impacto e lucro combinados).

**QUIZ: QUAL O TIPO DE EMPREENDEDORISMO?**

## Quiz: A que tipo de empreendedorismo corresponde cada situação?

Identifique a que tipo pertence cada situação:

::

Carla fundou uma cooperativa que emprega mulheres em situação precária para produzirem roupas sustentáveis; reinveste todo o lucro na expansão do projeto e na comunidade.

Empreendedorismo Corporativo – ela é intraempreendedora dentro da empresa, utilizando recursos da organização para desenvolver uma inovação que será propriedade da empresa.

::

Ana, engenheira, trabalha numa grande empresa de energia e lidera um projeto interno para desenvolver painéis solares inovadores.

Empreendedorismo Tecnológico – startup digital com inovação tecnológica como base, busca escalabilidade rápida e investimento externo para crescimento acelerado.

::

Diogo lançou uma empresa que transforma plástico do oceano em mobiliário urbano, gerando lucro e medindo toneladas de plástico recolhido como indicador-chave.

Empreendedorismo Social – foco principal em empoderamento social, estrutura sem fins lucrativos, reinvestimento total do excedente na missão social.



Bruno criou uma app móvel que usa IA para personalizar planos de exercício físico e procura escalar globalmente com apoio de capital de risco.

Empreendedorismo de Impacto – missão ambiental e viabilidade comercial lado a lado, com métricas de impacto (plástico recolhido) tão importantes quanto métricas financeiras.

**SUBMIT**

# O Papel do Empreendedor no Desenvolvimento Económico e Social

---

## Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico

O empreendedorismo desempenha um papel vital na economia, atuando como um motor de crescimento económico, inovação e criação de emprego. Explore como nos slides seguintes.



## Criação de Emprego



Os novos negócios precisam de colaboradores. Cada nova empresa criada, geralmente, gera vários postos de trabalho, quer sejam diretos ou indiretos.

## Inovação e Produtividade



Os empreendedores estão na linha da frente da inovação. Desenvolvem novos produtos e serviços ou melhoram processos existentes, melhorando a produtividade. Este processo pode até conduzir à criação de indústrias totalmente novas.

## Concorrência e Qualidade



O surgimento de novas empresas estimula a concorrência, pressionando as organizações já existentes a inovar e a melhorar continuamente.

Resultado: melhores produtos e serviços para os consumidores e, muitas vezes, preços mais baixos ou qualidade superior.

**IMPACTOS POSITIVOS**

# Impactos positivos

O empreendedorismo gera uma série de impactos positivos na economia e na sociedade. Descubra quais de seguida.

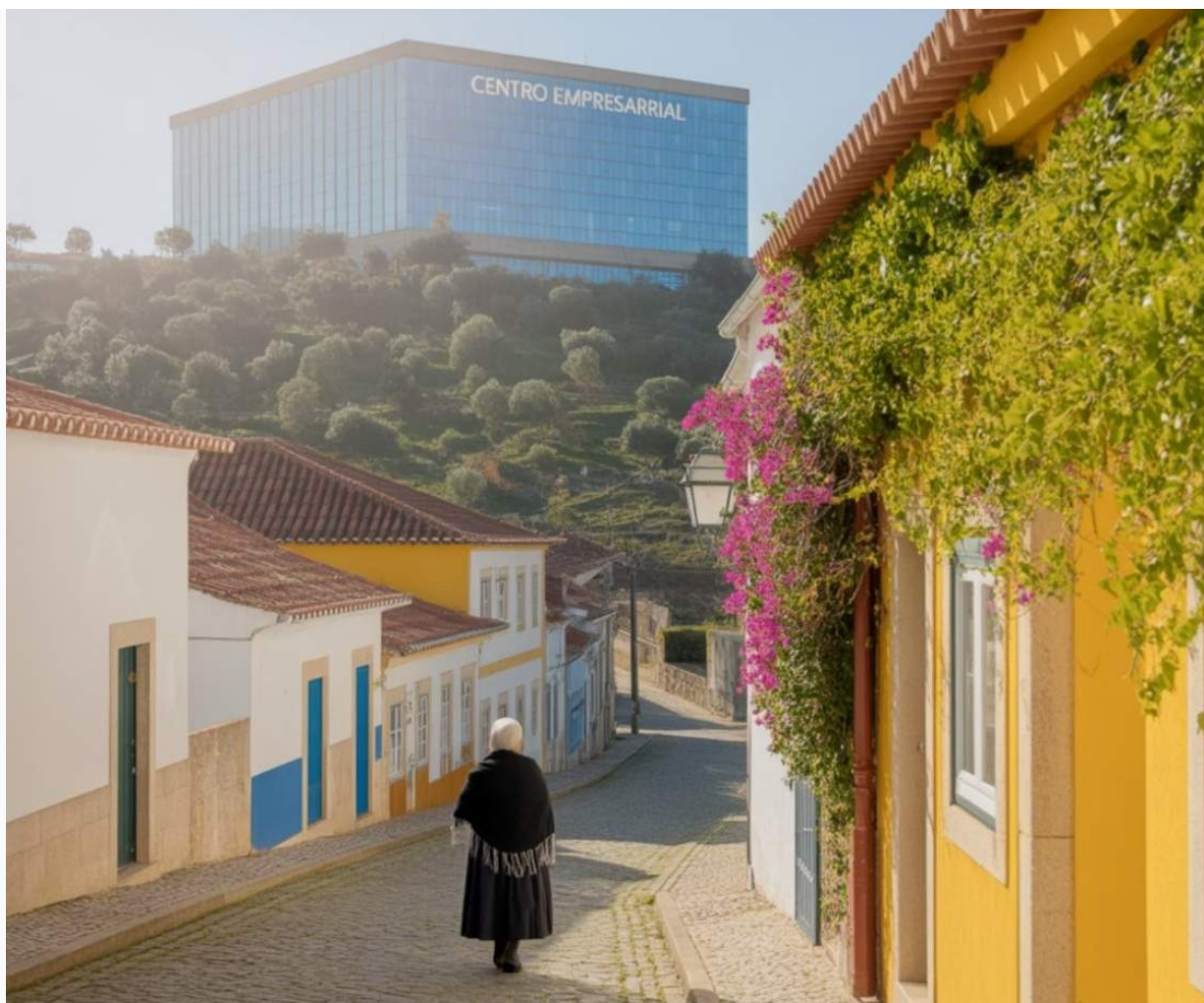
## **Aumento do PIB e da Riqueza**

Cada negócio contribui para a produção de bens e serviços, impulsionando o PIB. Mais empresas significam maior atividade económica e, quando exportam, geram receitas externas para o país.

Além disso, empresas em crescimento pagam impostos e reforçam as finanças públicas, permitindo investimentos em áreas essenciais como infraestruturas, educação e saúde.







Regiões como Braga ou a Covilhã têm apostado em ecossistemas de startups e inovação para combater a desertificação e criar oportunidades para jovens qualificados locais.

---

### **Desenvolvimento Regional**

Um ecossistema empreendedor forte contribui para diversificar a economia e torná-la mais resiliente a choques, reduzindo a dependência de uma ou duas grandes empresas e promovendo o equilíbrio regional.

Para além dos números económicos, o empreendedorismo traz também benefícios sociais e comunitários importantes.

SATISFAÇÃO DE NECESSIDADES  
SOCIAIS

INCLUSÃO E EQUIDADE

EMPODERAMENTO

Muitos negócios nascem para colmatar lacunas em serviços essenciais.

**Exemplos:** um empreendedor pode abrir uma clínica numa zona com pouca oferta de cuidados de saúde, contribuindo para o bem-estar da comunidade. Da mesma forma, startups nas áreas da educação ou da saúde podem oferecer soluções inovadoras que os governos nem sempre conseguem disponibilizar de forma imediata.



SATISFAÇÃO DE NECESSIDADES  
SOCIAIS

INCLUSÃO E EQUIDADE

EMPODERAMENTO

O ato de empreender pode promover a inclusão social e económica, ao permitir que pessoas de diferentes origens criem oportunidades para si e para os outros, contribuindo para reduzir desigualdades.

**Exemplos:** negócios liderados por mulheres em setores tradicionalmente masculinos quebram estereótipos e inspiram outras mulheres. O empreendedorismo em comunidades minoritárias ajuda a gerar emprego local e a fortalecer a coesão social.





SATISFAÇÃO DE NECESSIDADES  
SOCIAIS

INCLUSÃO E EQUIDADE

EMPODERAMENTO

Ao criar o seu próprio negócio, indivíduos anteriormente desempregados ou numa situação vulnerável podem alcançar autonomia financeira e reforçar a sua autoestima.

**Exemplos:** programas de microempreendedorismo têm demonstrado um grande impacto na redução da pobreza em vários países, ao capacitar as pessoas para se sustentarem e inovarem localmente.



## MAIS IMPACTOS POSITIVOS

### **Mais impactos positivos**

Explore impactos positivos adicionais gerados pelo empreendedorismo.

**Coesão e Capital Social**

Os pequenos empresários locais, como a mercearia, o café ou a oficina, contribuem significativamente para a vida comunitária, promovendo encontros, confiança e apoio mútuo.

Uma cultura empreendedora vibrante também difunde valores de criatividade, iniciativa e solidariedade, inspirando as pessoas a experimentar, colaborar e construir em conjunto.







### **Soluções Sociais**

Os empreendedores sociais e ambientais geram também melhorias concretas na sociedade, através de iniciativas como:

- Redução do desperdício de plástico.
- Implementação de energia solar em zonas remotas.
- Integração de pessoas com deficiência no mercado de trabalho.
- Recuperação de tradições artesanais.
- Promoção da saúde e bem-estar local.

---

Ao resolverem problemas sociais, os empreendedores complementam o papel do Estado e das ONG, muitas vezes através de abordagens mais inovadoras e ágeis.

Isto traduz-se em melhor qualidade de vida para a população e em progresso social sustentável.

## EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL - ALGUNS NÚMEROS

### Empreendedorismo em Portugal - Alguns números

Nos últimos anos, a atividade empreendedora em Portugal tem vindo a crescer, contribuindo para a economia nacional. Explore como.

#### Aumento do Número de Empresas —

Em 2021, nasceram aproximadamente 187 mil novas empresas (incluindo negócios individuais), um aumento de 21% face a 2020 – um sinal claro de forte dinamismo no período pós-crise.

No total, o país contava com cerca de 1,36 milhões de empresas ativas em 2021, um recorde histórico, comparado com apenas 389 mil existentes em 1990.



#### Taxa Empreendedora (TEA) —

De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor, em 2019 cerca de 12,9% dos adultos entre os 18 e os 64 anos em Portugal estavam envolvidos na criação ou gestão de novos negócios (TEA) – um aumento significativo face aos 8,2% registados em 2016.

#### Perfis —

Cerca de 99% do tecido empresarial português é composto por micro, pequenas e médias empresas (PME), muitas delas de carácter local ou familiar.

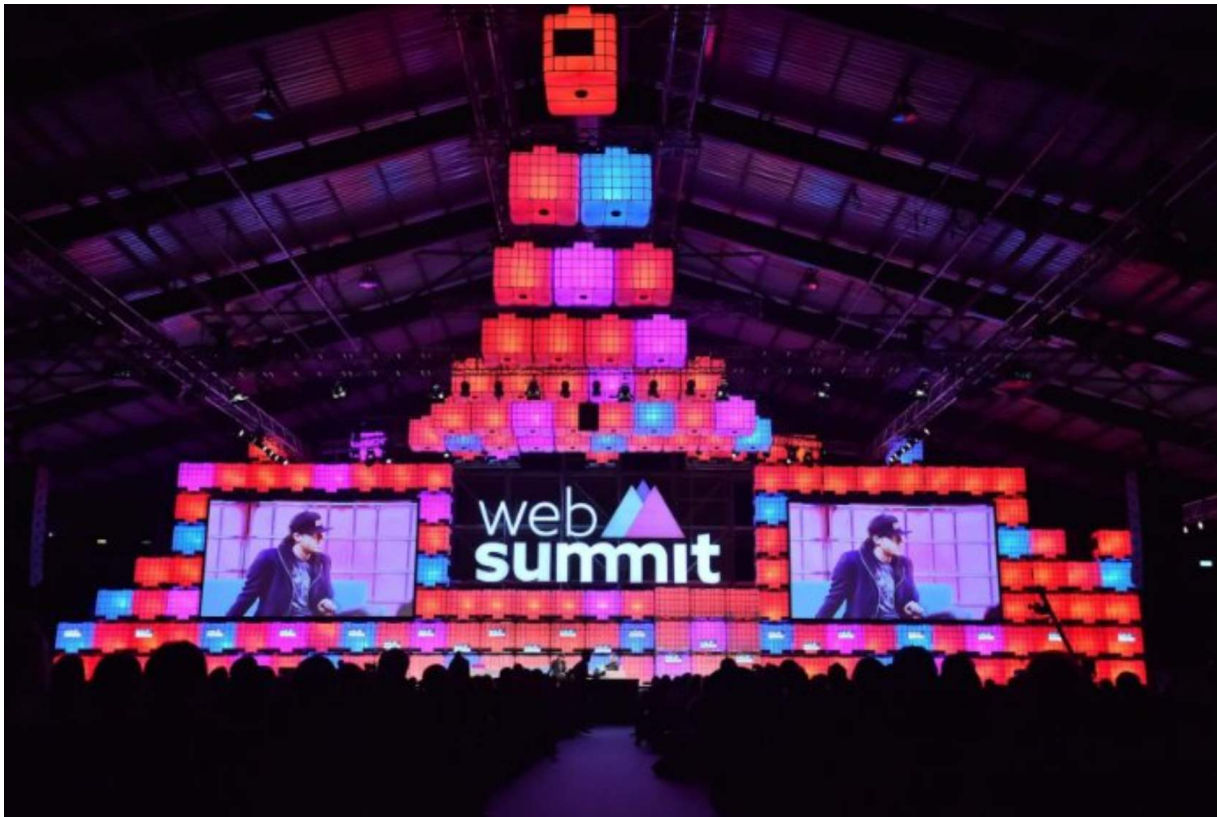
Coexistem dois perfis distintos de empreendedorismo: os pequenos negócios motivados pela necessidade e as startups inovadoras orientadas para a oportunidade. O grande desafio é aumentar o peso destas últimas, sem descurar o apoio e a sustentabilidade das primeiras.

## **Ecosistema** —

Portugal ganhou destaque como um hub empreendedor: eventos como a Web Summit em Lisboa, programas governamentais e centros de inovação regionais estão a atrair talento e investimento estrangeiro.

Algumas empresas tech nacionais atingiram o estatuto de unicórnio (Farfetch, OutSystems, Feedzai, Talkdesk), algo impensável há 15 anos.





## VÍDEO "PORTUGAL, UMA NAÇÃO STARTUP"

### **Vídeo “Portugal, uma nação startup”**

Sabe como está o ecossistema empreendedor português?

Miguel Santo Amaro, cofundador da Uniplaces, partilha no TEDxAveiro a sua visão sobre o investimento em startups em Portugal, bem como o impacto deste

investimento nos jovens empreendedores nacionais. Veja o vídeo e reflita sobre as oportunidades e desafios de criar empresas inovadoras “made in Portugal”.

**Portugal, uma nação startup | Miguel Santo Amaro | TED**  
TEDx Talks



Watch on

## REFLEXÃO SOBRE O EMPREENDEDORISMO PORTUGUÊS

### **Reflexão sobre o Empreendedorismo Português**

A qualidade dos engenheiros e formandos, o custo de vida competitivo e as redes de incubadoras são exemplos de fatores que impulsionam o empreendedorismo em Portugal.

Por outro lado, entre os principais limitadores encontram-se a burocracia, a cultura de aversão ao risco e as dificuldades de acesso a financiamento nas fases iniciais dos projetos.



Na sua opinião, qual é o principal fator que impulsiona e o principal fator que limita o ecossistema empreendedor de um país?

Partilhe a sua perspetiva no fórum.

[Fórum](#)



Pense também em soluções: o que poderia ser feito pelos governos, universidades e investidores para potenciar o empreendedorismo no país?

# Educação Empreendedora

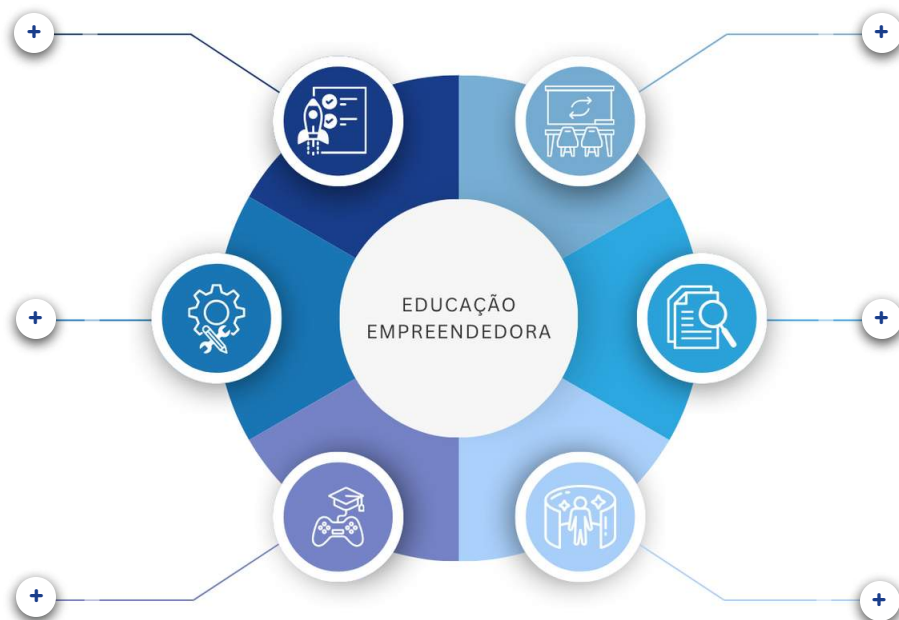
---

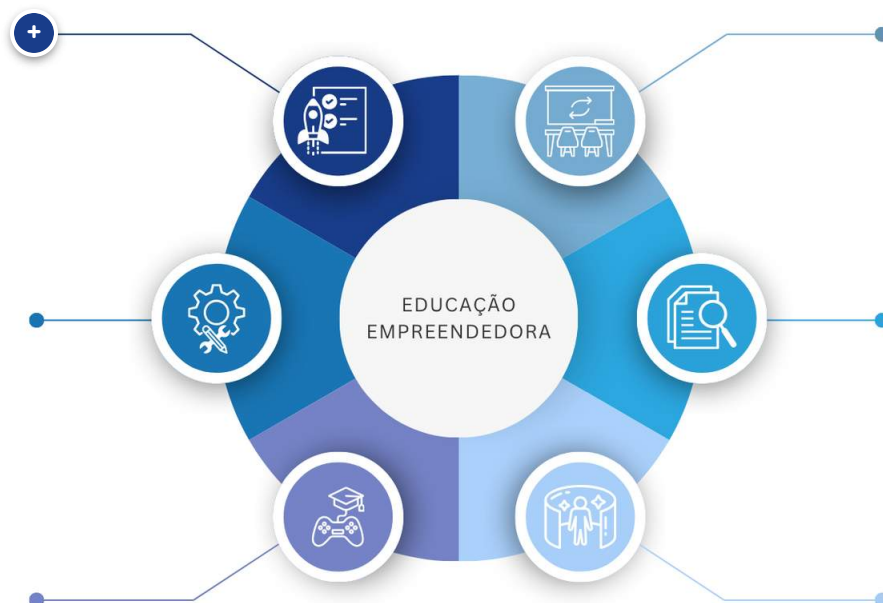


Ensinar empreendedorismo requer ir além da teoria tradicional. Programas educativos focados apenas em planos de negócios e conceitos teóricos são insuficientes - é essencial preparar os jovens para pensar e agir como empreendedores, desenvolvendo competências práticas e soft skills que lhes permitam inovar e adaptar-se a diferentes contextos.

Esta perspetiva reforça a importância de implementar metodologias pedagógicas mais ativas e experienciais, em detrimento das aulas expositivas passivas. As metodologias ativas colocam os alunos como protagonistas da aprendizagem, promovendo maior envolvimento, autonomia e retenção do conhecimento.

Clique nos pontos interativos da imagem para saber mais sobre as diversas metodologias ativas.

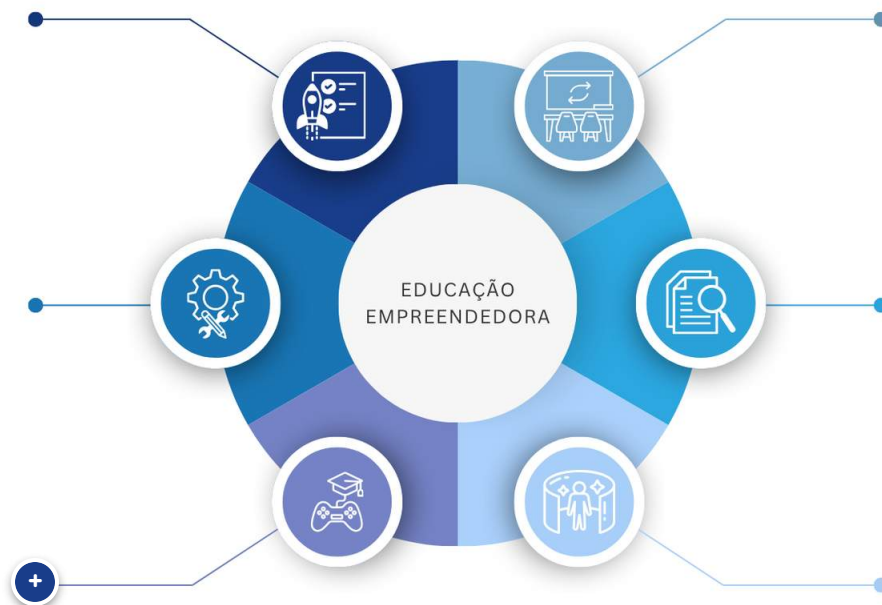




## Aprendizagem Baseada em Projetos

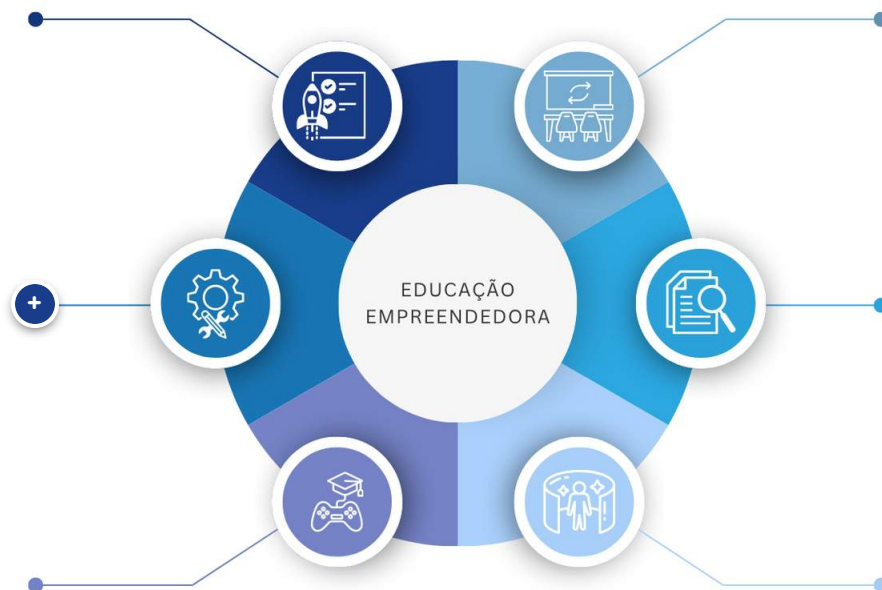
Os alunos aprendem através da criação de projetos reais.





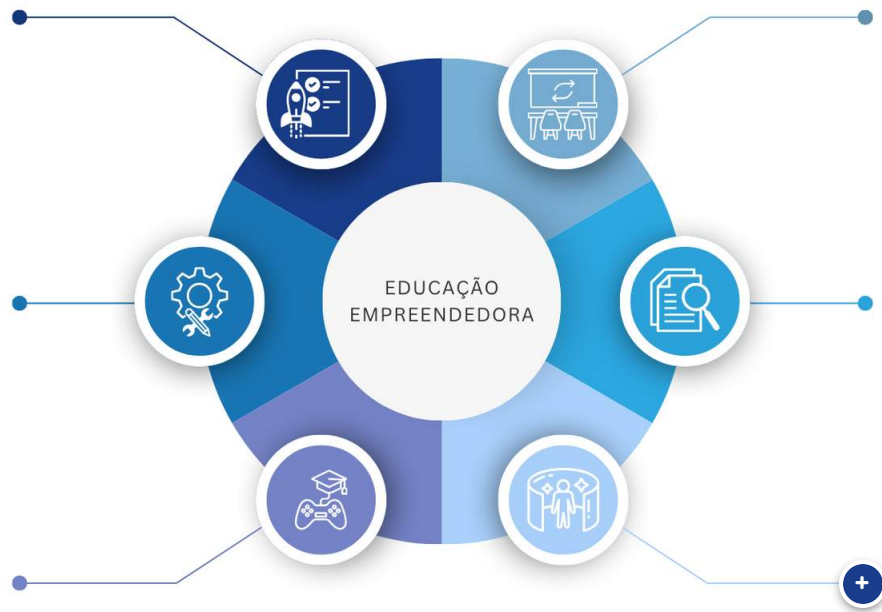
## **Gamificação**

Utilização de elementos de jogo para motivar os alunos.



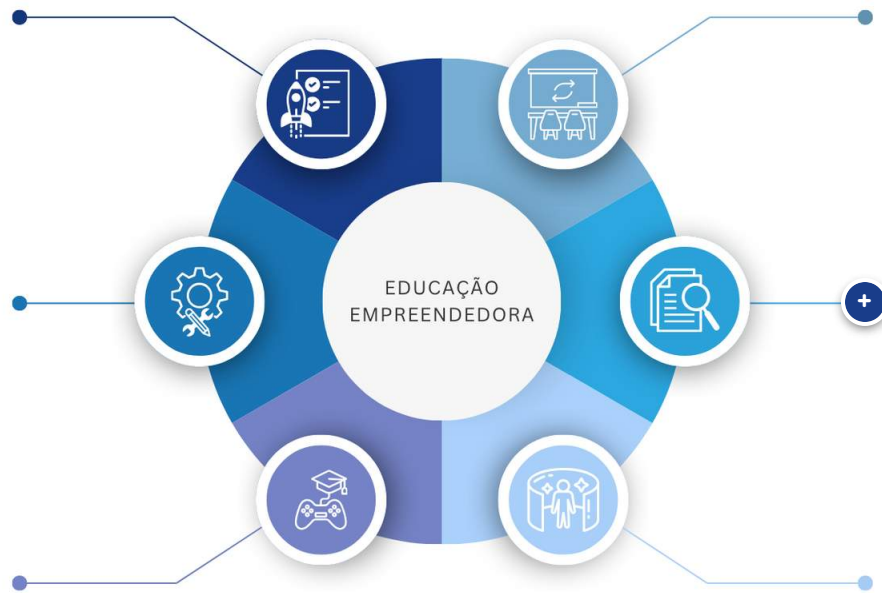
## Aprendizagem Experiencial

Aprender ao fazer (*learning by doing*).



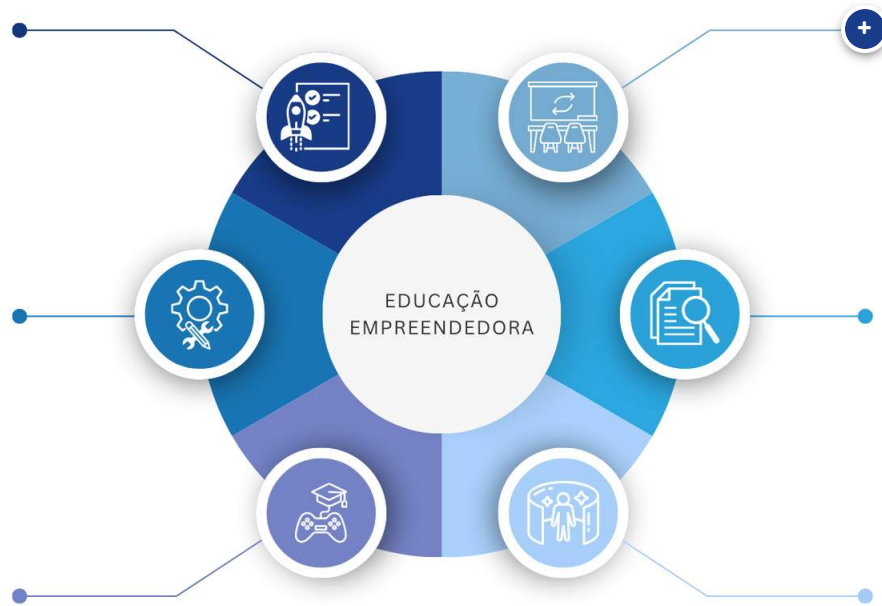
## Role-play e Simulações

Simular papéis e cenários empresariais fictícios.



## Estudos de Caso

Análise de situações reais de negócio.



### **Sala de Aula Invertida**

A teoria é estudada em casa e a prática é desenvolvida na aula.

Nas próximas secções abordaremos com maior profundidade cada uma destas metodologias ativas de ensino e aprendizagem.



**Como formador, esteja pronto para ser facilitador em vez de “transmissor” de conteúdo – criar experiências de aprendizagem ativas é a chave.**



## PORQUÊ METODOLOGIAS ATIVAS?

### Porquê metodologias ativas?

Os especialistas indicam que o ensino de empreendedorismo precisa de uma abordagem prática.

#### Fayolle (2013)

Observou que programas educativos padronizados, centrados apenas na elaboração de planos de negócios, tendem a formar pessoas que apenas cumprem o plano, e não necessariamente empreendedores capazes de agir e inovar.

#### Neck & Greene (2011)

Defendem uma educação empreendedora baseada em ação e prática, onde os alunos aprendem através de experiências, e não apenas teoria.

## CONTINUAR

Explore o conteúdo abaixo para saber mais sobre as metodologias ativas e as suas características.

**DESENVOLVER  
COMPETÊNCIAS**

**MAIOR PARTICIPAÇÃO**

**LIGAÇÃO COM O  
MUNDO REAL**

**PENSAMENTO  
CRÍTICO**

As metodologias ativas centram-se em competências empreendedoras, tais como trabalhar em equipa, negociar, pensar criticamente e tolerar a incerteza.

São competências difíceis de adquirir numa aula meramente expositiva, mas que emergem naturalmente quando o aluno é colocado em situações práticas e desafiantes.





**DESENVOLVER  
COMPETÊNCIAS**

**MAIOR PARTICIPAÇÃO**

**LIGAÇÃO COM O  
MUNDO REAL**

**PENSAMENTO  
CRÍTICO**

Jogos, projetos e desafios despertam o interesse intrínseco dos formandos. Quando percebem a utilidade imediata do que fazem, sentem-se mais motivados e envolvidos.

A gamificação, por exemplo, acrescenta uma camada adicional de motivação, tornando a aprendizagem mais dinâmica e envolvente.



**DESENVOLVER  
COMPETÊNCIAS**

**MAIOR PARTICIPAÇÃO**

**LIGAÇÃO COM O  
MUNDO REAL**

**PENSAMENTO  
CRÍTICO**

Trazer problemas reais, promover a interação com empreendedores e incentivar a prática aproxima os alunos do mundo real.

Desta forma, a transição de estudante para empreendedor torna-se mais natural e confiante, pois os alunos já experimentaram e treinaram num ambiente seguro e orientado para a ação.



**DESENVOLVER  
COMPETÊNCIAS**

**MAIOR PARTICIPAÇÃO**

**LIGAÇÃO COM O  
MUNDO REAL**

**PENSAMENTO  
CRÍTICO**

As pedagogias ativas incentivam o aluno a tomar decisões, errar, refletir e corrigir, desenvolvendo pensamento crítico e adaptabilidade, qualidades chave de um empreendedor.





---

“Aprende-se empreendendo.”

A tarefa dos formadores é simular ou facilitar experiências de empreendedorismo durante a aprendizagem.

# Metodologias Ativas de Ensino e Aprendizagem

---



## Aprendizagem Baseada em Projetos (PBL)

Na **aprendizagem baseada em projetos** os alunos aprendem conceitos enquanto desenvolvem um projeto concreto, de médio ou longo prazo. No empreendedorismo, isto pode significar, por exemplo, que a turma forma equipas e que, cada equipa, cria uma mini-empresa ou um protótipo de um produto ao longo do curso.

1

O formador apresenta um desafio ou problema.

2

Os alunos desenvolvem um projeto para o resolver.

3

Durante o processo, os alunos aplicam conhecimentos multidisciplinares e aprendem ao fazer.

#### **Benefícios**

Desenvolve:

- Colaboração em equipa
- Gestão de tempo

- Resolução de problemas complexos

O papel do formador é orientar, fornecendo *feedback* e recursos aos alunos, mas dando-lhes autonomia.

### Exemplo —

Implementar um projeto (por exemplo, “Empresa Jovem”) onde os alunos:

- Criam um produto
- Fazem estudo de mercado
- Constroem um protótipo
- Apresentam o protótipo num evento escolar

Ao longo do caminho, aprendem competências como contabilidade básica, marketing, comunicação, entre outras.

O programa “[Junior Achievement – A Empresa](#)” segue esta lógica.





## SALA DE AULA INVERTIDA

---

**Sala de Aula Invertida**  
*(Flipped Classroom)*



---

A **sala de aula invertida** introduz uma mudança na estrutura tradicional: a exploração de conteúdo teórico é feita fora da aula, enquanto o tempo de aula é usado para atividades práticas, discussões e aplicação dos conceitos.

1

O formador disponibiliza recursos previamente à aula (por exemplo, artigos, vídeos ou exercícios).

2

Os alunos exploram os recursos ao seu próprio ritmo e em casa.

3

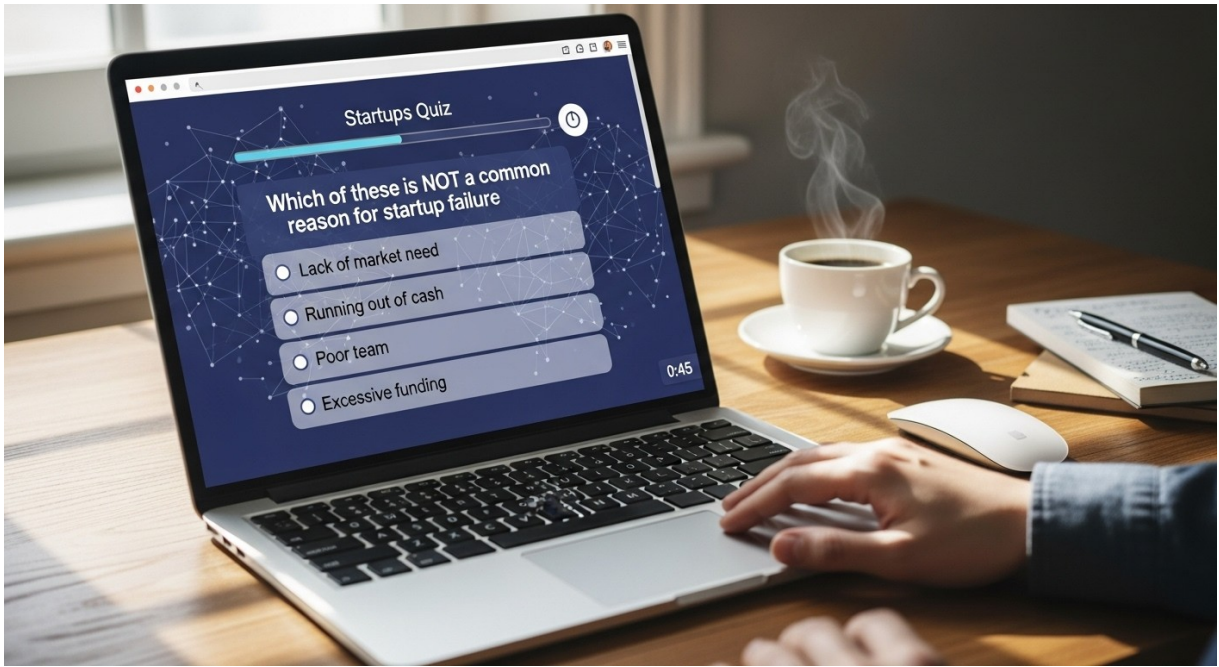
Na aula presencial, ou online síncrona, os alunos aproveitam para esclarecer dúvidas, resolver exercícios ou casos práticos, ou debater ideias. O objetivo das aulas não é repetir a matéria, mas sim aprofundar a compreensão e aplicar os conhecimentos adquiridos.

## Benefícios —

- Liberta o tempo de aula para *learning by doing*.
- Os alunos chegam mais preparados e podem começar a praticar imediatamente.
- Respeita diferentes ritmos de aprendizagem.
- Transforma o formador num mentor.

## Dicas —

- Crie ou selecione vídeos curtos (5–15 min) sobre os tópicos-chave.
- Garanta que os alunos estudam os recursos e realizam as atividades pré-aula. Por exemplo, através de um quiz online com registo de participação.
- Planeie dinâmicas práticas. Por exemplo, se o tema for estudo de mercado, inverta os papéis e peça aos alunos que analisem um caso real durante a aula.



## Exemplo

Numa formação de futuros empreendedores:

1. Envie antecipadamente um vídeo intitulado “Como elaborar o Business Model Canvas”.
2. Na aula, os formandos, em grupo, colaboram na elaboração do Business Model Canvas de uma ideia fictícia.
3. No final, discutem cada Business Model Canvas, recebendo feedback personalizado.





## ESTUDOS DE CASO



---

A metodologia **estudos de caso** consiste em usar casos reais de empresas/startups para análise e discussão em sala de aula. Originária das escolas de gestão (como a Harvard Business School), é uma abordagem altamente eficaz para o ensino do empreendedorismo, pois traz a realidade empresarial para o ambiente de aprendizagem, permitindo que os alunos pensem e decidam como verdadeiros empreendedores.

1

O formador apresenta a descrição de um caso, que pode ser partilhada através de um texto detalhado, de um vídeo ou até do testemunho direto do próprio empreendedor convidado à sessão.

2

O caso apresenta um contexto, personagens, desafios e dilemas a resolver.

3

Os alunos analisam o caso individualmente ou em grupo.

4

Depois discute-se coletivamente: “O que fariam no lugar do empreendedor?”

## Porquê?“

### Benefícios —

- Desenvolve competências de análise, tomada de decisão e pensamento estratégico.
- Os alunos confrontam pontos de vista diversos durante a discussão.

### Exemplo —

- Devem ser usados exemplos reais. Questões como “Qual foi o modelo de negócio? Como lidaram com o crescimento? O que poderiam ter feito de forma diferente?” são importante, pois requerem uma análise rigorosa e crítica do caso.
- Notícias de jornais sobre startups podem ser utilizadas como mini-casos.





**Dica:** Combine estudos de caso com role-play (detalhado de seguida).

Após a análise do caso, peça a um grupo que encene uma reunião entre fundadores para decidir o rumo a seguir, por exemplo. Esta abordagem torna o estudo de caso mais imersivo e experiencial, reforçando a aprendizagem pela prática.

## SIMULAÇÕES



## Simulações

### **Simulador de Negócio**

São jogos ou softwares que replicam parcialmente o funcionamento de um negócio ou mercado.

Os alunos tomam decisões – como definir preços, ajustar a produção ou investir em marketing – e o simulador devolve resultados de acordo com um modelo económico ou empresarial pré-definido.

#### **Benefícios**

Permite experimentar diferentes decisões sem risco real, ajudando os alunos a compreender as interdependências do negócio (por exemplo, investir pouco em qualidade pode reduzir as vendas, enquanto um preço demasiado alto pode fazer perder mercado). Geralmente, há competição entre equipas, o que torna a experiência mais envolvente e motivadora.

## Exemplo —

Um simulador de gestão de uma empresa de bicicletas, no qual cada equipa decide quantas unidades produzir, quanto investir em marketing, entre outras variáveis.

No final, os participantes analisam como essas decisões afetam os lucros, a quota de mercado e o desempenho global da empresa.





## ROLE-PLAYING



### Role-Playing (Jogo de Papéis)

Na atividade de role-playing, os participantes assumem um papel numa situação fictícia.

#### Benefícios

Desenvolve competências de comunicação, negociação, pensamento rápido, e permite sentir a pressão e dinâmica emocional de situações reais (ex.: nervosismo ao apresentar um pitch).

## Exemplos

- Cenário 1: Um aluno é fornecedor, enquanto o outro é dono de uma loja que está a negociar preços.
- Cenário 2: Organizar um “Shark Tank” em sala. Os alunos dividem-se em grupos. Um deles preparam um pitch de negócio, e os outros fazem de sharks (investidores), levantando questões e decidindo investir ou não no projeto. No final, troca-se feedback.



**Ferramentas:** Existem plataformas online como o SIMVenture ou o Marketplace Simulations, bem como jogos de tabuleiro empresariais. No entanto, a simulação

pode igualmente decorrer de forma tradicional, sem necessidade de recorrer a ferramentas digitais, bastando um bom guião e regras claras de decisão.

## OUTRAS ABORDAGENS INOVADORAS

### **Outras abordagens inovadoras**

A educação empreendedora permite criatividade também na forma de ensinar. Eis mais algumas práticas e ferramentas que pode integrar:

## Design Thinking & Aprendizagem Baseada em Problemas



Em vez de começar a sessão com teorias, inicie com um problema do mundo real.

Por exemplo, desafie os alunos com questões como: “Como reduzir o desperdício de plástico na escola?” e aplique a metodologia de design thinking – empatizar com os alunos, gerar ideias e desenvolver soluções.

Desta forma, os formandos aprendem inovação enquanto resolvem um problema concreto e relevante.



## Hackathons e Concursos de Ideias



São eventos intensivos onde equipas desenvolvem uma ideia até ao protótipo e a apresentam a um júri. Introduzem uma componente de competição saudável e um prazo curto, simulando a pressão real do mercado.

Mesmo em contexto de sala de aula, pode organizar um mini-concurso de ideias, com prémios simbólicos, para estimular a criatividade e o espírito empreendedor.

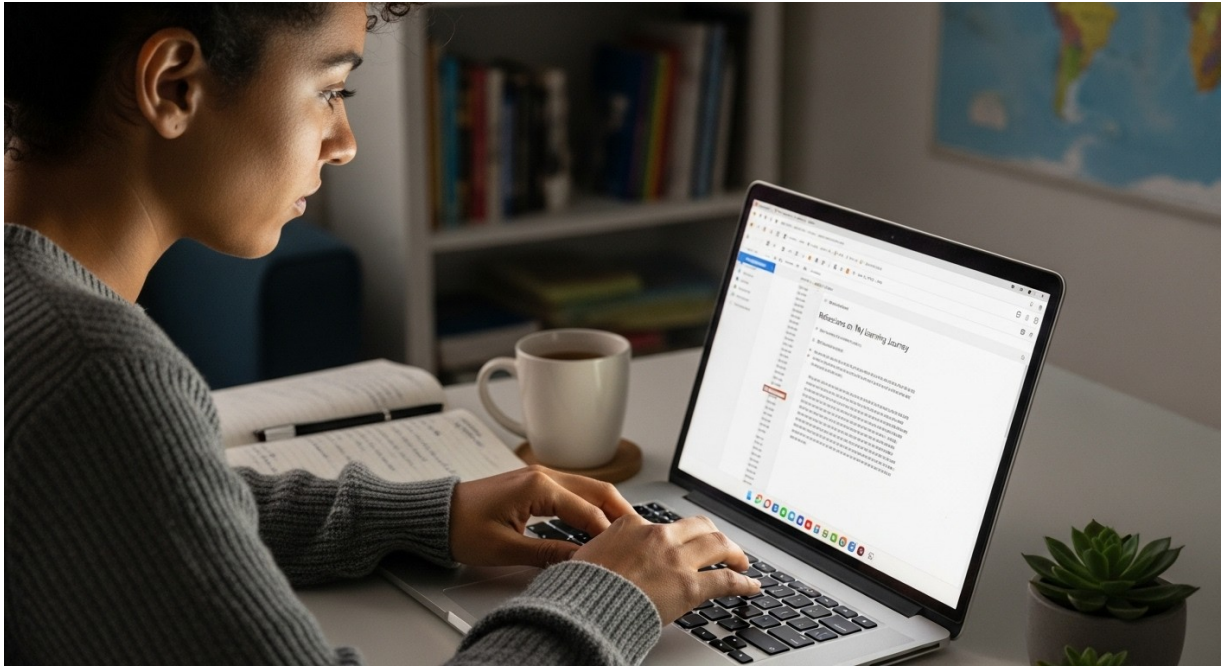
## Mentoria e Envolvimento de Empreendedores Reais



Convide empreendedores locais para sessões de mentoria ou palestras. Os alunos podem apresentar os seus projetos a um mentor e receber feedback direto, aprendendo com experiências reais.

As visitas de estudo a incubadoras ou empresas também oferecem uma perspetiva prática e aproximam os formandos do ecossistema empreendedor real.

## Auto-Reflexão e Diário



Incentive os alunos a manter um diário de aprendizagem ou reflexão individual contínua.

Servirá para registrar ideias de negócio que tiveram, lições das atividades, erros cometidos e o que aprenderam. Ajuda a conciliar a mentalidade de melhoria contínua e auto-consciência – fundamental para evoluírem como empreendedores.



---

**A chave é equilibrar teoria com prática.  
Use a tecnologia a seu favor: quizzes  
online durante a aula ou plataformas  
colaborativas para brainstorming em  
grupo.**

## FÓRUM



De todas as metodologias discutidas,  
qual lhe parece mais desafiante de  
implementar com os seus alunos, e

porquê? E qual acha que seria mais eficaz?

Partilhe a sua perspetiva no fórum.

Fórum



**Pontos a considerar:**

Desafios: Falta de tempo (por exemplo, projetos longos em cursos curtos), resistência dos alunos a métodos inovadores e necessidade de recursos (como computadores para simulações) são obstáculos frequentes.

Eficácia: Reflita sobre qual metodologia se alinha melhor com o seu público. Por exemplo, jovens do ensino secundário tendem a entusiasmar-se mais com jogos e competições, enquanto adultos em formação profissional podem valorizar mais estudos de caso práticos e situações reais da sua área.

---

**Na secção seguinte iremos abordar, com maior detalhe, duas metodologias ativas de ensino e aprendizagem inovadoras,**

**nomeadamente a gamificação e a aprendizagem experiencial  
(*learning by doing*).**

# Gamificação e Aprendizagem Experiencial

---



***Gamification*** é a utilização de elementos de jogo (com pontos, níveis, desafios, recompensas e competição amigável) em contextos educativos para aumentar a motivação e o envolvimento dos alunos.

No ensino de empreendedorismo, gamificar significa tornar a aprendizagem mais lúdica sem deixar de ser



substantiva.

### Como funciona —

Introduzem-se mecânicas de jogo nas atividades. Exemplos:

- Atribuir pontos ou badges aos alunos à medida que completam tarefas.
- Estabelecer um placar (leaderboard) para um desafio de vendas fictício.
- Definir “missões” semanais onde os alunos ganham recompensas simbólicas.

### Porquê usar —

Jogos são intrinsecamente motivadores – dão feedback imediato, uma sensação de progresso e conquista. A gamificação aumenta o envolvimento dos participantes.

Em empreendedorismo, isso pode encorajar os alunos a participarem mais ativamente em simulações ou projetos, pois sentem-se desafiados e recompensados.

### Exemplo simples —

Crie um sistema de pontos:

- Entregar o plano de negócios a tempo = 5 pontos
- Boa apresentação = +3 pontos
- Feedback dado aos colegas = +2 pontos

Ofereça uma pequena menção honrosa ou certificado extra aos três alunos com mais pontos no final. Muitos irão esforçar-se pelos pontos e, no processo, praticar mais competências.

## GAMIFICAÇÃO - BENEFÍCIOS E DICAS

### **Gamificação - Benefícios e Dicas**

Ao incorporar jogos durante o processo de formação, ganham-se os seguintes benefícios.

### Motivação Extra

Os alunos sentem-se motivados a “ganhar” no jogo, desenvolvendo um espírito de competição saudável ou o desejo de completar coleções, como por exemplo conquistar todos os badges disponíveis.

### Aprendizagem Ativa

Quando bem desenhada, a gamificação estimula a participação ativa.

Exemplo: um quiz competitivo leva todos os alunos a pensar nas respostas;  
um desafio semanal com

### Feedback Contínuo

Os jogos fornecem feedback imediato – por exemplo, “subiu de nível” ou “atingiu 80% no quiz”.

Os alunos percebem de imediato onde precisam de melhorar, e esse feedback constante ajuda a manter o

### Motivação Prolongada

Elementos como narrativa, ou seja, criar uma história em torno das atividades e personagens, podem tornar a experiência mais envolvente e memorável.

Por exemplo, um curso pode assumir o formato de

## Dicas para Formadores

Eis algumas dicas para formadores:



Comece de forma simples: adicione um sistema de pontos e um *leaderboard* às atividades já existentes. Observe a reação da turma e ajuste a abordagem conforme necessário.



Alinhe o jogo com o conteúdo: por exemplo, se estiver a ensinar finanças, crie um jogo de simulação do mercado de ações para ajudar os alunos a consolidar conceitos de investimento de forma prática e envolvente.



Mantenha um equilíbrio entre competição e colaboração: a gamificação pode ser aplicada com equipas, promovendo o espírito de cooperação e aprendizagem conjunta, em vez de se centrar apenas na competição individual.



Celebre as conquistas: uma pequena recompensa, como um certificado de “Empreendedor do Mês” ou um brinde simbólico, pode fazer toda a diferença, reforçando o reconhecimento e a motivação dos formandos.

## APRENDIZAGEM EXPERENCIAL



### Aprendizagem Experiencial (*Learning by Doing*)

A aprendizagem experiencial é uma metodologia em que os alunos aprendem através da experiência direta, seguida de reflexão estruturada. Em vez de apenas ouvirem falar de empreendedorismo, os alunos vivenciam atividades empreendedoras e depois analisam o que aconteceu, extraíndo lições e significados a partir da prática.



**“O conhecimento é criado pela transformação da experiência.”**

**David Kolb**

## **Ciclo de Kolb**

A aprendizagem experiencial é frequentemente descrita em 4 fases cíclicas:





## Experiência Concreta

Fazer algo, por exemplo, vender um produto num mercado específico.



## Observação Reflexiva

Pensar no que aconteceu – o que correu bem ou mal? Como se sentiu?



## Conceitualização Abstrata

Extrair conclusões ou princípios.



## Experimentação Ativa

Aplicar a aprendizagem numa nova ação.

De seguida, apresentam-se algumas características do ciclo apresentado acima.

### Ambiente Seguro —

A sala de aula (ou um programa específico) serve de “*sandbox*” onde os formandos podem experimentar sem consequências. Isto é vital – permite arriscar, falhar e aprender coisas que no mundo real teriam consequências sérias.

### Exemplos de Experiências —

- Organizar um evento.

- Realizar entrevistas reais com empreendedores da comunidade.
- Estágio curto em startup (job shadowing).
- Exercícios simples como “venda-me esta caneta” em sala.

#### **Papel do Formador** —

Facilitador e guia no debriefing. A reflexão estruturada após a experiência é crucial para consolidar lições.

## **POR QUE A APRENDIZAGEM EXPERIENCIAL FUNCIONA**

### **Por que a Aprendizagem Experiencial funciona**

Este método ajuda a desenvolver competências empreendedoras. Eis algumas razões do seu sucesso:

#### **Integra Saber e Fazer**

Ao atuar e depois refletir, os alunos ligam a teoria à prática. Esta integração aumenta a retenção do conhecimento e fortalece a capacidade de aplicar o

que aprenderam em novas situações e contextos.

1 of 5

### **Desenvolve Competências Transversais**

Trabalhar num projeto real desenvolve a liderança, comunicação, gestão de conflitos e criatividade – competências que só se desenvolvem com a prática.

2 of 5

### **Confiança e Mindset**

Cada micro-experiência bem-sucedida, por exemplo, “consegui negociar um desconto com o fornecedor para o nosso projeto!”, aumenta a autoeficácia do aluno, que passa a

3 of 5



### **Conexão com a Realidade**

Muitos alunos sentem-se mais motivados quando o que fazem tem impacto real. Saber que o plano elaborado pode ser concretizado ou que o dinheiro angariado será

4 of 5

### **Rede de Contactos**

Atividades como entrevistas ou feiras empreendedoras aproximam os alunos de empreendedores, clientes e da comunidade, promovendo networking

5 of 5



Imagem Ilustrativa

**Em Suma:** Programas experienciais em contexto educativo podem formar empreendedores e, sobretudo, fomentar um espírito empreendedor.

Mesmo aqueles que venham a trabalhar por conta de outrem levam consigo essa mentalidade de iniciativa, autonomia e

inovação, aplicando-a em qualquer contexto profissional.

## Resumo e Reflexão

---

### Conceitos-chave sobre Empreendedorismo

De seguida, apresentam-se os conceitos-chave deste módulo. Leia-os e assinale com um visto cada item que aprendeu, aproveitando para fazer uma revisão sobre cada conceito.



**Empreendedorismo:** Processo de criar e gerir negócios novos, assumindo riscos para gerar valor. É um motor de inovação e desenvolvimento económico.



**Perfil do empreendedor:** Caracterizado por proatividade, autonomia, criatividade, capacidade de trabalho e resiliência aos fracassos. Os empreendedores aprendem com os seus erros e focam-se na sua paixão e propósito.



### **Vantagens vs desafios de empreender:**

Empreender proporciona autonomia, realização pessoal e potencial de lucro elevado, mas implica lidar com incerteza de rendimento, longas horas de trabalho e risco de insucesso. Requer preparação emocional e estratégica.



**Mitos vs realidade:** Ninguém nasce empreendedor – é algo que se aprende. O sucesso não depende apenas de sorte ou dinheiro, mas sim de trabalho, competências e perseverança. E falhar não é o fim, mas sim um passo essencial para o sucesso.



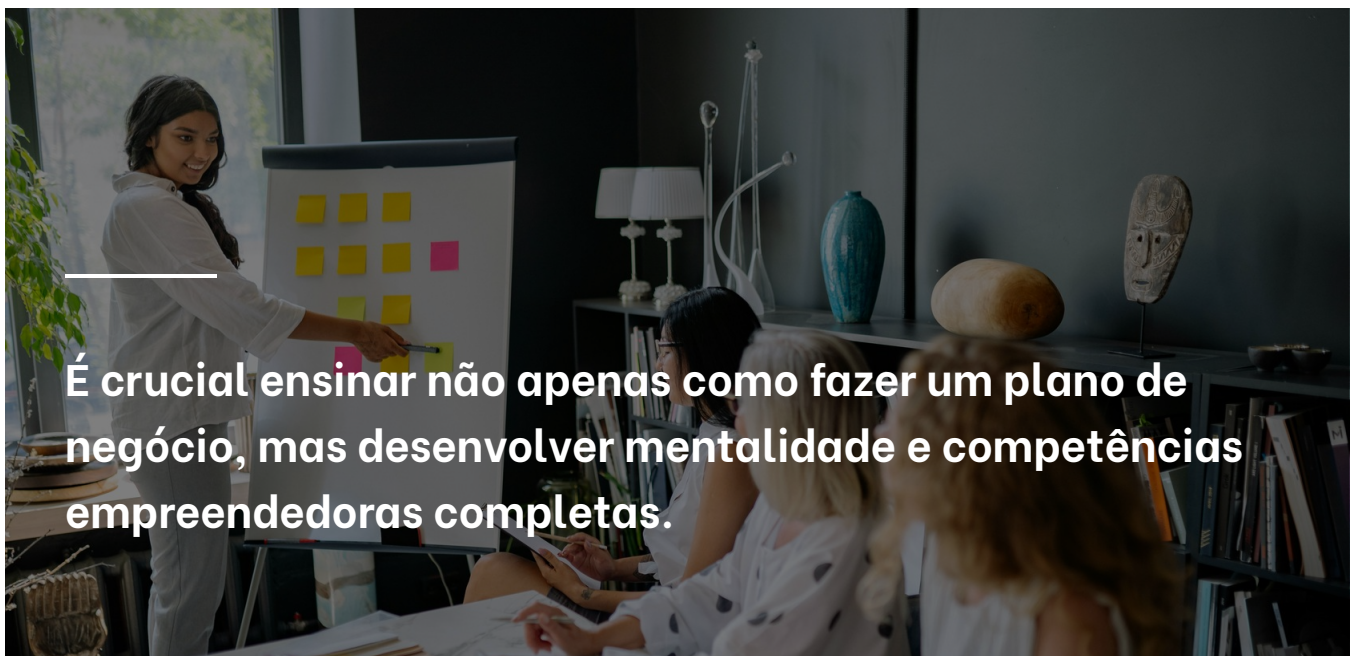
**Necessidade vs Oportunidade:** Os empreendedores por necessidade criam negócios como forma de subsistência, muitas vezes devido à falta de emprego. Já os empreendedores por oportunidade iniciam um negócio para aproveitar uma ideia inovadora ou explorar um nicho de mercado, movidos pela visão de crescimento e realização pessoal.



**Processo Empreendedor:** É um ciclo iterativo que exige adaptação constante. Envolve saber fazer estudos de mercado, plano de negócios, angariar capital, liderar equipas e inovar continuamente.



**Inovação:** É o coração do empreendedorismo. Empreender significa, muitas vezes, introduzir algo novo – seja um produto inovador ou uma melhoria num serviço existente. O conceito de “destruição criativa”, proposto por Schumpeter, explica que os inovadores substituem produtos e modelos antigos por novos, impulsionando o progresso económico e social.





## EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

### Conceitos-chave sobre Educação Empreendedora

Agora reveja os conceitos-chave sobre a educação empreendedora.



**Aprendizagem Ativa:** Ensinar empreendedorismo de forma tradicional é insuficiente. Métodos ativos – projetos, estudos de caso, simulações, role-plays – são essenciais para desenvolver competências práticas e a atitude empreendedora. O formador torna-se facilitador de experiências e não apenas transmissor de conceitos.



**Gamificação:** Incorporar elementos de jogo no ensino aumenta a motivação e o envolvimento dos alunos. Pontos, desafios,



competição saudável e recompensas simbólicas mantêm os formandos focados.



**Aprendizagem Experiencial:** Experiências práticas, seguidas de reflexão estruturada, levam a aprendizagens profundas e desenvolvimento de soft skills.



**Metodologias Ativas e Diversas:** A melhor estratégia costuma ser combinar várias metodologias – não existe um único método mágico.

## RECURSOS E LINKS ÚTEIS (PORTUGAL)

### Recursos e Links Úteis (Portugal)

Quer aprofundar os seus conhecimentos ou precisa de apoio? Aqui fica uma lista de recursos nacionais disponíveis para o contexto Português:

IAPMEI - PORTAL DO  
EMPREENDEDORISMO

STARTUP PORTUGAL

PORTAL DO EMPREENDEDOR  
(GOV)

Instituto Público de apoio às PME. Disponibiliza guias práticos, programas de financiamento e formação para empreendedores.

**Link:** [iapmei.pt](http://iapmei.pt)

IAPMEI - PORTAL DO  
EMPREENDEDORISMO

STARTUP PORTUGAL

PORTAL DO EMPREENDEDOR  
(GOV)

Organização responsável pela estratégia nacional para o empreendedorismo. Encontra informação sobre programas, vouchers e eventos para startups.

**Link:** [Startup Portugal](http://Startup Portugal)

IAPMEI - PORTAL DO  
EMPREENDEDORISMO

STARTUP PORTUGAL

PORTAL DO EMPREENDEDOR  
(GOV)

Plataforma governamental com informações sobre como criar uma empresa, apoios e incentivos disponíveis, entre outros. Inclui um Balcão do Empreendedor para tratar de processos online.

**Link:** [ePortugal.gov.pt](http://ePortugal.gov.pt)

## FÓRUM



Escreva duas a três frases com um compromisso pessoal sobre o que pretende fazer com o conhecimento adquirido.

Lembre-se: o empreendedorismo aprende-se fazendo – por isso, reflita sobre como poderá transformar pelo menos uma das suas ideias em ação após concluir este módulo.

Partilhe a sua perspetiva no fórum.

Fórum

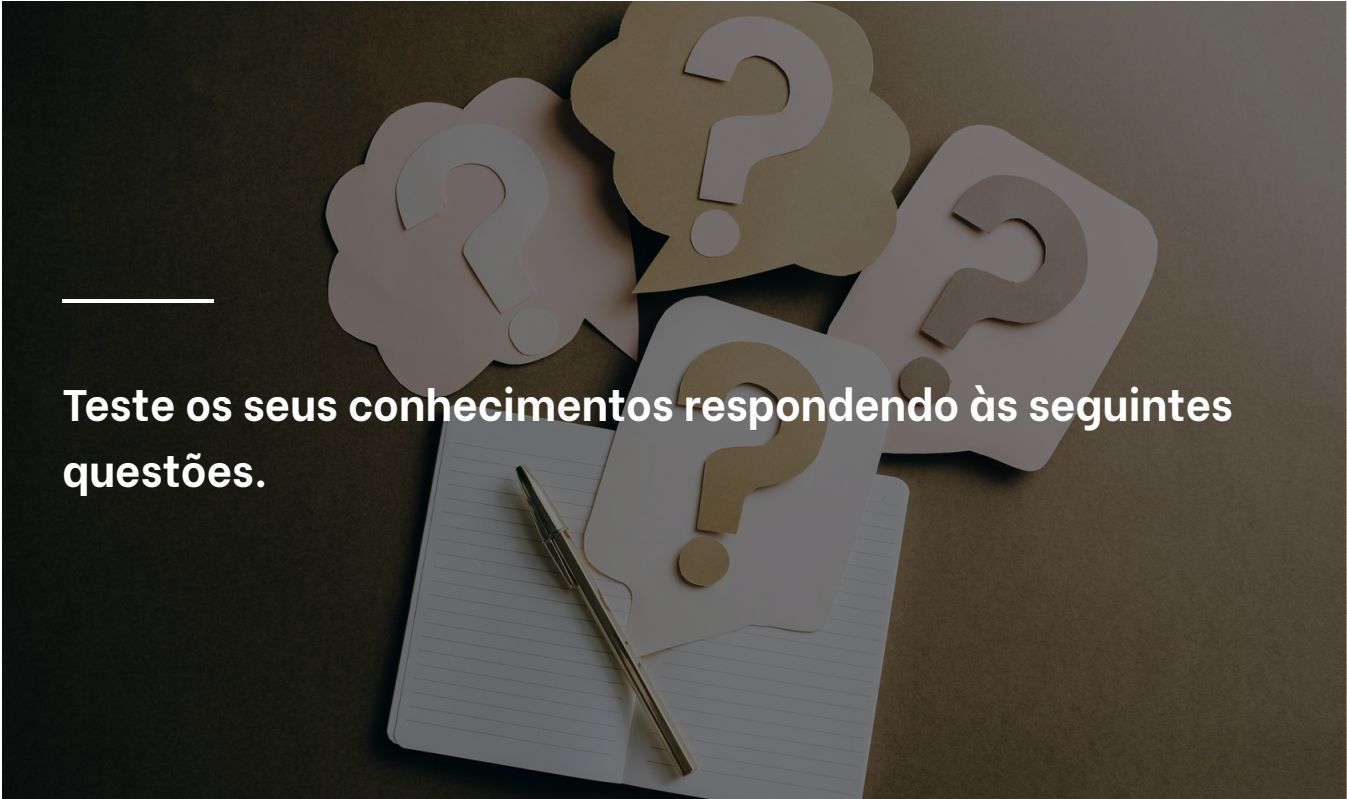


**Exemplo:** “Vou aplicar o método de estudos de caso na minha próxima aula,

adaptando um caso real de uma startup para os meus alunos analisarem. Além disso, pretendo experimentar uma ferramenta de gamificação simples“

## Quiz

---

A photograph of a notebook with a pen and several question mark cutouts. The notebook is open, showing lined pages. A pen lies on the left page. Several question mark cutouts, some in white and some in gold, are scattered around the notebook. The background is a dark, textured surface.

Teste os seus conhecimentos respondendo às seguintes questões.

### QUESTÃO 1

Complete o seguinte exercício de associação de conceitos.



## Mitos VS Realidade

Processo de criar e gerir negócios novos, assumindo riscos para gerar valor. É um motor de inovação e desenvolvimento económico.



## Empreendedorismo

Caracterizado por proatividade, autonomia, criatividade, capacidade de trabalho e resiliência aos fracassos.



## Perfil Empreendedor

Empreender proporciona autonomia, realização pessoal e potencial de lucro elevado, mas envolve incerteza de rendimento, longas horas de trabalho e risco de insucesso. Por isso, exige preparação emocional, planeamento estratégico e resiliência.



Vantagens e Desafios

Ninguém nasce empreendedor - é algo que se aprende. O sucesso não depende apenas de sorte ou dinheiro, mas sim de trabalho, competências e perseverança. E falhar não é o fim, mas sim um passo essencial para o sucesso.

SUBMIT

## QUESTÃO 2

Relacione cada exemplo ao tipo correto de empreendedorismo:



Empreendedorismo Social

Aplicação móvel de saúde mental, fundada por psicólogos, que oferece uma subscrição acessível e tem como objetivo melhorar o bem-estar global.





Empreendedorismo Corporativo

Projeto “Biblioteca Comunitária”, criado por um jovem de uma aldeia, que recolhe livros usados para emprestar gratuitamente à população local, sendo financiado por doações e promovendo o acesso à leitura e à educação.



Empreendedorismo de Impacto

Uma equipa de Investigação e Desenvolvimento numa multinacional do setor automóvel que está a desenvolver internamente um carro elétrico inovador, com o apoio da direção, para manter a competitividade e impulsionar a inovação dentro da empresa.



Empreendedorismo Tecnológico

Loja online de produtos sustentáveis cuja missão é reduzir desperdício – doa 50% dos lucros a iniciativas ambientais, mas reinveste o resto para crescer.

SUBMIT

### QUESTÃO 3

Empreendedorismo de Impacto caracteriza-se principalmente por:

---

- ☐ Maximizar o lucro dos acionistas acima de qualquer objetivo social.
- ☐ Combinar uma missão social/ambiental com um modelo de negócio lucrativo.
- ☐ Novos negócios criados dentro de grandes empresas já estabelecidas.
- ☐ Negócios tradicionais de pequena escala criados pela necessidade de arranjar emprego.

SUBMIT

### QUESTÃO 4

Qual das seguintes NÃO é uma forma de gamificação no ensino de empreendedorismo?

---

- ☐ Atribuir pontos aos alunos por cada desafio ou tarefa concluída.
- ☐ Simular uma reunião de negociação entre um empreendedor e um investidor (role-play).
- ☐ Oferecer *badges* aos participantes quando atingem certas metas.
- ☐ Criar um sistema de níveis em que os alunos avançam conforme vão realizando certas tarefas.

SUBMIT



**Concluído!**

# Credits

---

**Coordination:** [Startup Madeira](#)

**Subject Matter Expert:** [Startup Leiria](#)

**eLearning Authorship & Development:** [DTIM](#) – Associação Regional para o Desenvolvimento das Tecnologias de Informação na Madeira and [DDL](#) – Delft Digital Learning

**Translations:** [Mac Skilling Consortium](#)

**Project ID:** 1/MAC/1/1.3/0029



Cofinanciado pela  
União Europeia



This module is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

---