

The image shows a banner for the XIII Congresso de Nutrição e Alimentação. The banner features a large 'XIII' on the left, followed by the text 'CONGRESSO DE NUTRIÇÃO E ALIMENTAÇÃO' and 'ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DOS NUTRICIONISTAS' and '16/17 MAIO LISBOA'. On the right, there is a colorful geometric logo made of triangles and a small logo of the Portuguese Nutrition Association.

**XIII** CONGRESSO  
DE NUTRIÇÃO E  
ALIMENTAÇÃO  
ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DOS NUTRICIONISTAS  
16/17 MAIO LISBOA

## **EMPREENDER O FUTURO**

# **Empreendedorismo: passaporte para o futuro - como ser empreendedor**

Eduardo Luís Cardoso  
PhD in Innovation

***Knowledge Transfer and Entrepreneurship  
UCP-ESB-CBQF***



***Programa de Empreendedorismo  
da Católica Porto***

# Entrepreneurship 2020 – EU action plan

## WHAT'S THE ISSUE?

- Europe needs more entrepreneurs.  
Entrepreneurs create jobs, growth and a more competitive economy.
- In Europe, just over a third (37%) of workers prefer to be self-employed, whereas in the USA and China more than 50% feel that way.



## Entrepreneurship 2020 – EU action plan

- new companies, especially SMEs, represent the most important source of new employment
- the share of people preferring self-employment to being an employee has dropped
- new enterprises founded, grow more slowly in the EU than in the USA or emerging countries
- fewer of them join the ranks of the world's largest firms



# Boas Práticas

Antes de gastar dinheiro numa “Ideia de Negócio”:

**1. Investir tempo e esforço na Geração de Modelos de Negócio**

**2. Validar Modelos de Negócio com base no Desenvolvimento de Clientes**

**3. Desenvolver Produtos ou Serviços a par do Desenvolvimento de Clientes**

Ficamos em muito melhores condições para **Empreender.**



# Grandes Tendências da Investigação em Alimentação – ETP Food for Life

1. Innovation and Technology Transfer
2. Improve Health, Well-being and Longevity
- 5.1 Sustainable and Ethical Production  
reduced waste and increased utilization of by-products; alternative protein sources; sustainable water consumption; animal welfare
- 5.2 Sustainable and Ethical Consumption  
understanding consumers; diet change in Europe;
6. Food and Consumers

# Grandes Tendências em Nutrição

1. Doenças do Século: diabetes, obesidade, vasculares;..
2. Crescimento das necessidades nutricionais;
3. Crescimento do risco de crises nutricionais: mudanças climáticas; necessidades de energia; desperdício de alimentos; alimentação-saúde; ...
4. Novas regulações na Indústria Alimentar decorrentes da valorização nutricional: informação, rotulagem, educação, formulação, ...
5. "Novas" dietas; ....???



**Do Modelo de Negócios**  
ao

**Desenvolvimento de Clientes**  
em paralelo com um

**Processo Ágil de  
Desenvolvimento  
de Produtos ou Serviços**



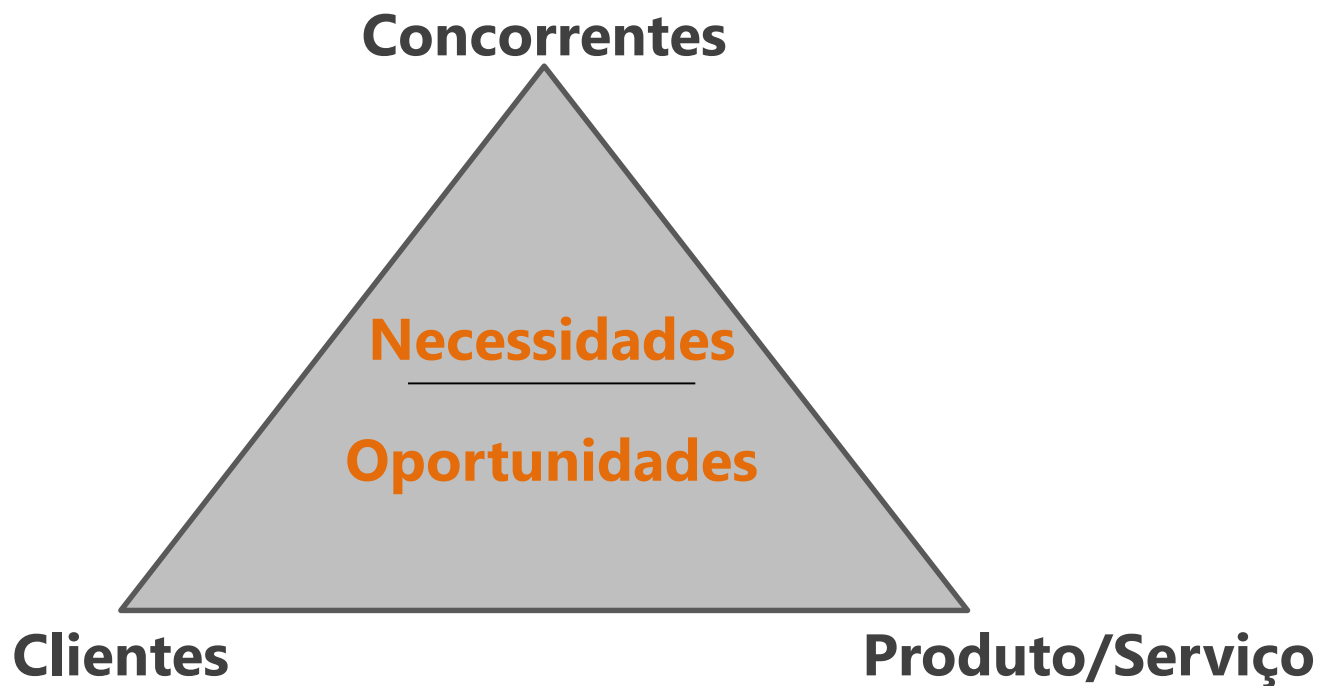
**EMPREENDEDORISMO**

**VS**

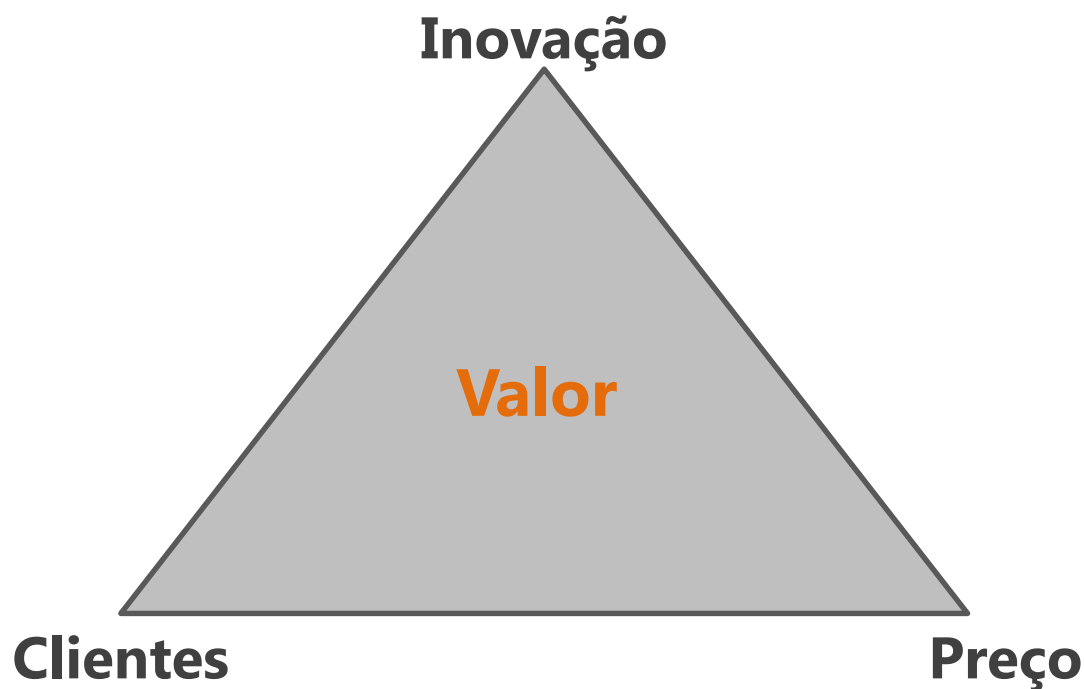
**INTRA EMPREENDEDORISMO**



# Do Modelo de Negócios ao Desenvolvimento de Clientes



# Do Modelo de negócios ao Desenvolvimento de Clientes





# INOVAÇÃO

---

## **Domínios**

Tecnológico

Social

Organizacional

Comercial

## **Tipos**

Produto ou Serviço

Processo

Marketing

Modelo de Negócio



# Modelos de Negócio

---

“Um modelo de negócio descreve a forma como uma organização cria, confere e captura valor”

# Modelos de Negócio

Os **9 blocos** que constroem um modelo de negócio:



Segmentação  
de mercado

Proposta  
de Valor

Fluxo de  
receitas

Relacionamento  
com o cliente

Canais

Ações  
Chave

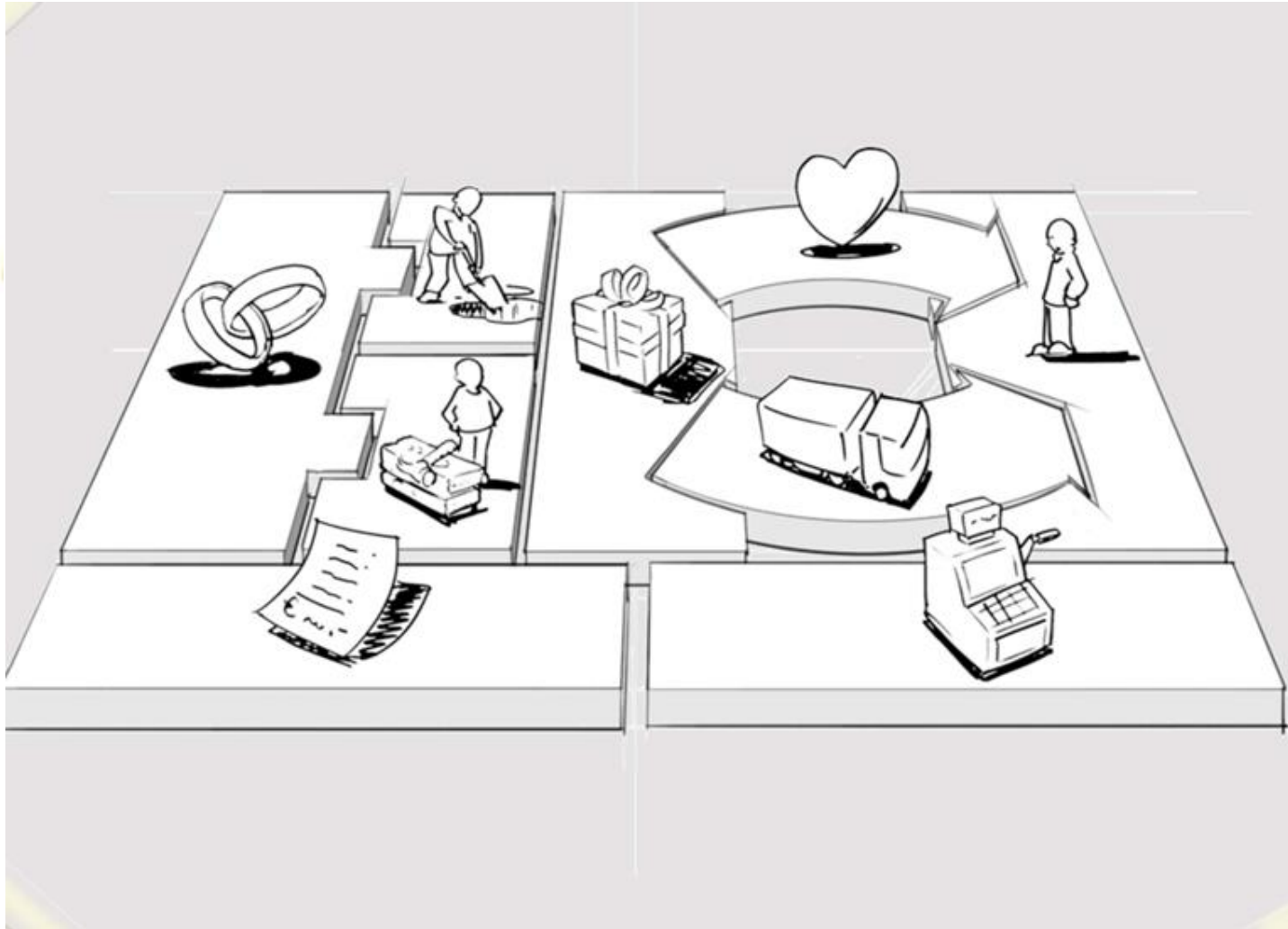
Recursos  
Chave

Estrutura  
de Custos

Parceiros  
Chave

# Modelos de Negócio

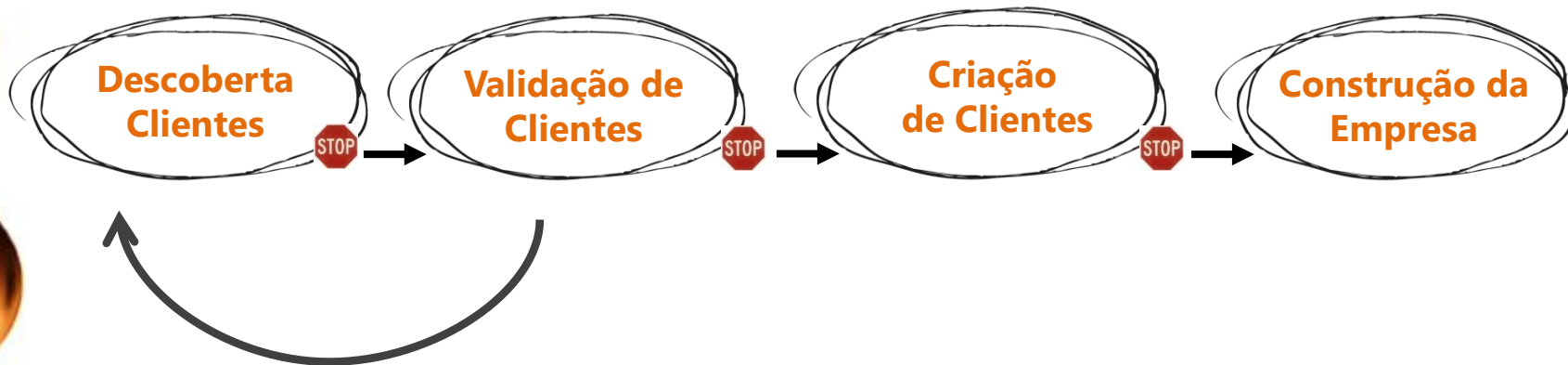
Os **9 blocos** que constroem um modelo de negócio:



# Desenvolvimento de Clientes

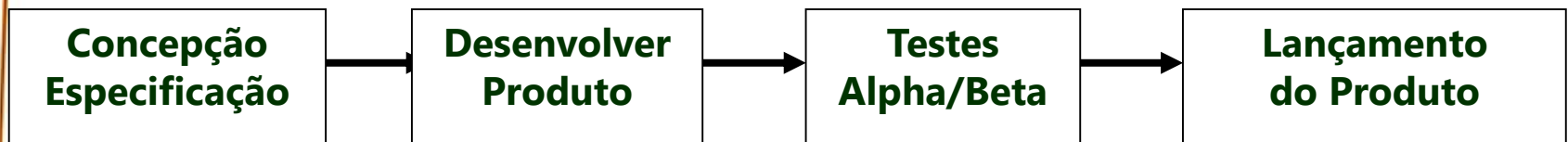
## DESCOBERTA

## EXECUÇÃO

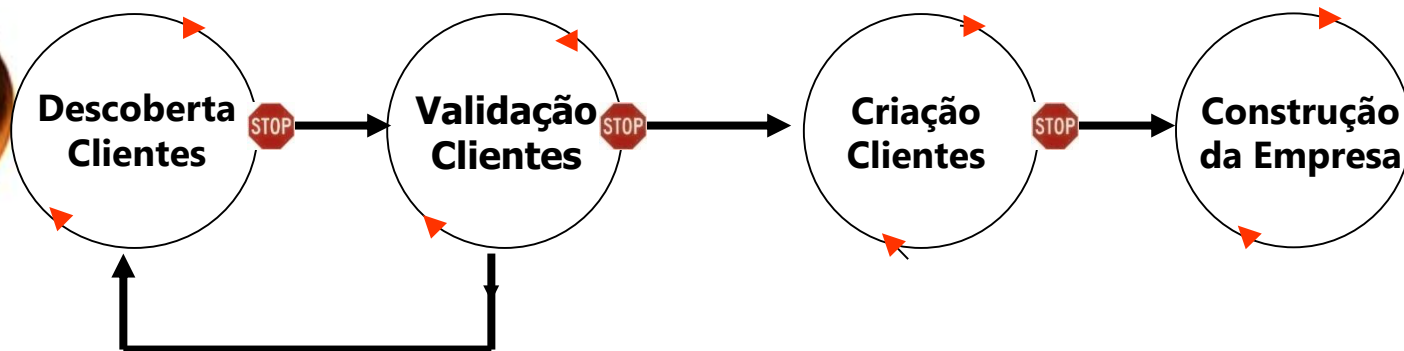


# Desenvolvimento de Clientes versus Desenvolvimento de Produtos

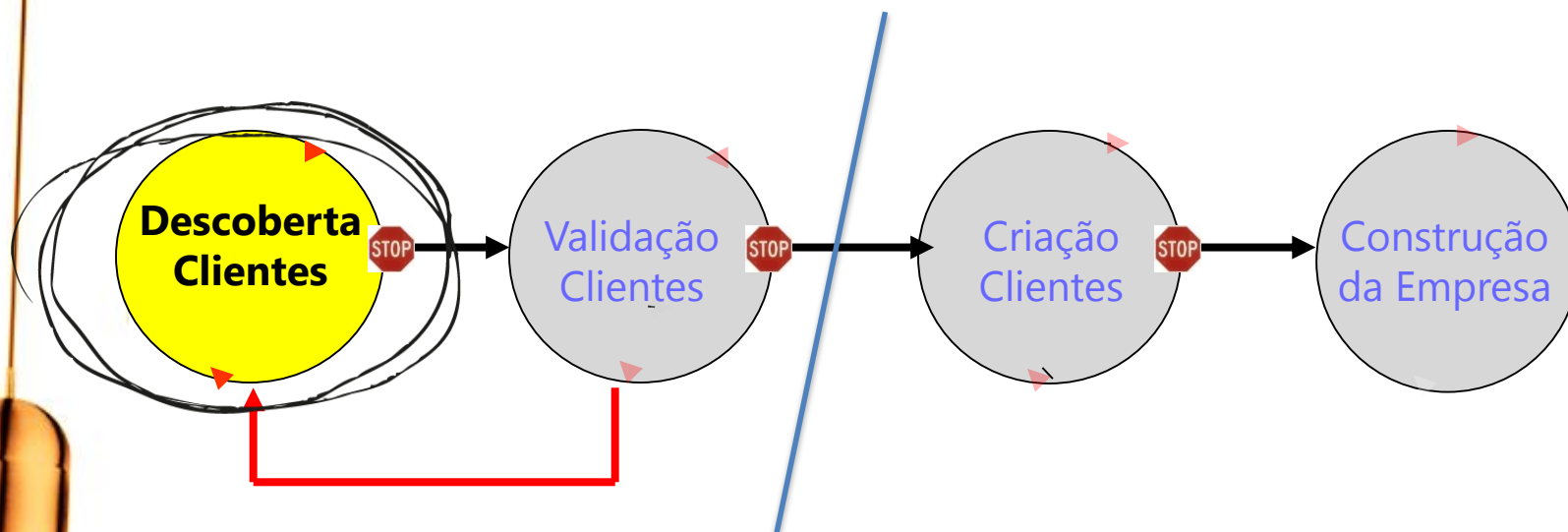
## O DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS / SERVIÇOS



## O DESENVOLVIMENTO DE CLIENTES

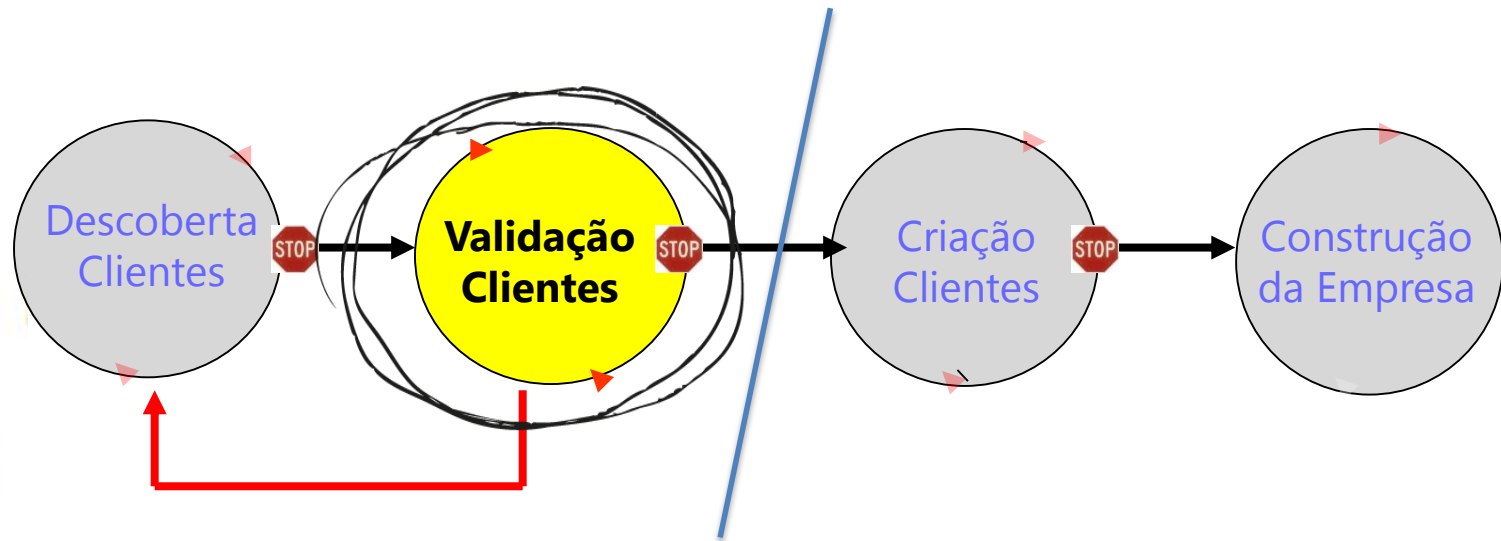


## O DESENVOLVIMENTO DE CLIENTES: 1º Passo



- PROCURAR Clientes, e OUVIR...
  - Os FACTOS não estão dentro do seu escritório, portanto vá para a RUA!
- Teste as suas hipóteses...
  - Duas as hipóteses importantes: o problema e a concepção do produto/serviço!

## A VALIDAÇÃO DE CLIENTES: 2º Passo

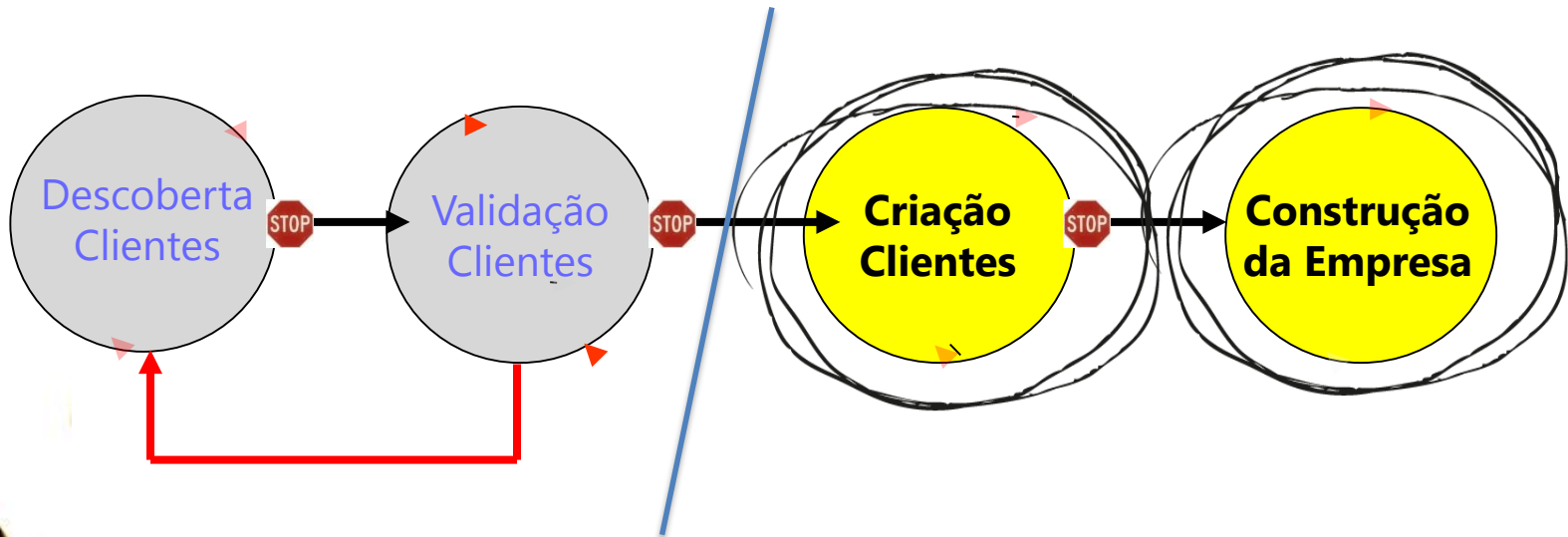


Crie processos de venda

- Repetíveis!
- Escaláveis!

Validação por primeiros Clientes?

# OS 3ºS E 4ºS PASSOS DA EXECUÇÃO



## Processo tradicional de criação da Empresa

- Criação de Clientes
  - Plano de Marketing!
  - Equipa de Vendas!
- Construção da Empresa
  - Criação de Departamentos!
  - Processos Administrativos !
  - Execução Incansável!

# Referências

- “CRIAR MODELOS DE NEGÓCIO”, Osterwalder & Pigneur. D. Quixote, 2012.
- “THE STARTUP Owner’s Manual”, Steve Blank & Bob Dorf. K&S Ranch, 2012.
- “THE LEAN STARTUP: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses”, Eric Ries. Crown Business, 2011.

# Contactos:

Eduardo Luís Cardoso  
(ecardoso@porto.ucp.pt)

CBQF - Centro de Biotecnologia e Química Fina – Laboratório Associado, Escola Superior de Biotecnologia, Universidade Católica Portuguesa/Porto, Rua Dr. António Bernardino Almeida, 4200-072 Porto, Portugal

tlf: 225 580 001 / tlm: 919 912 243 375

www.porto.ucp.pt/spinlogic  
empreendedorismo@porto.ucp.pt

<http://www.facebook.com/spinlogic>



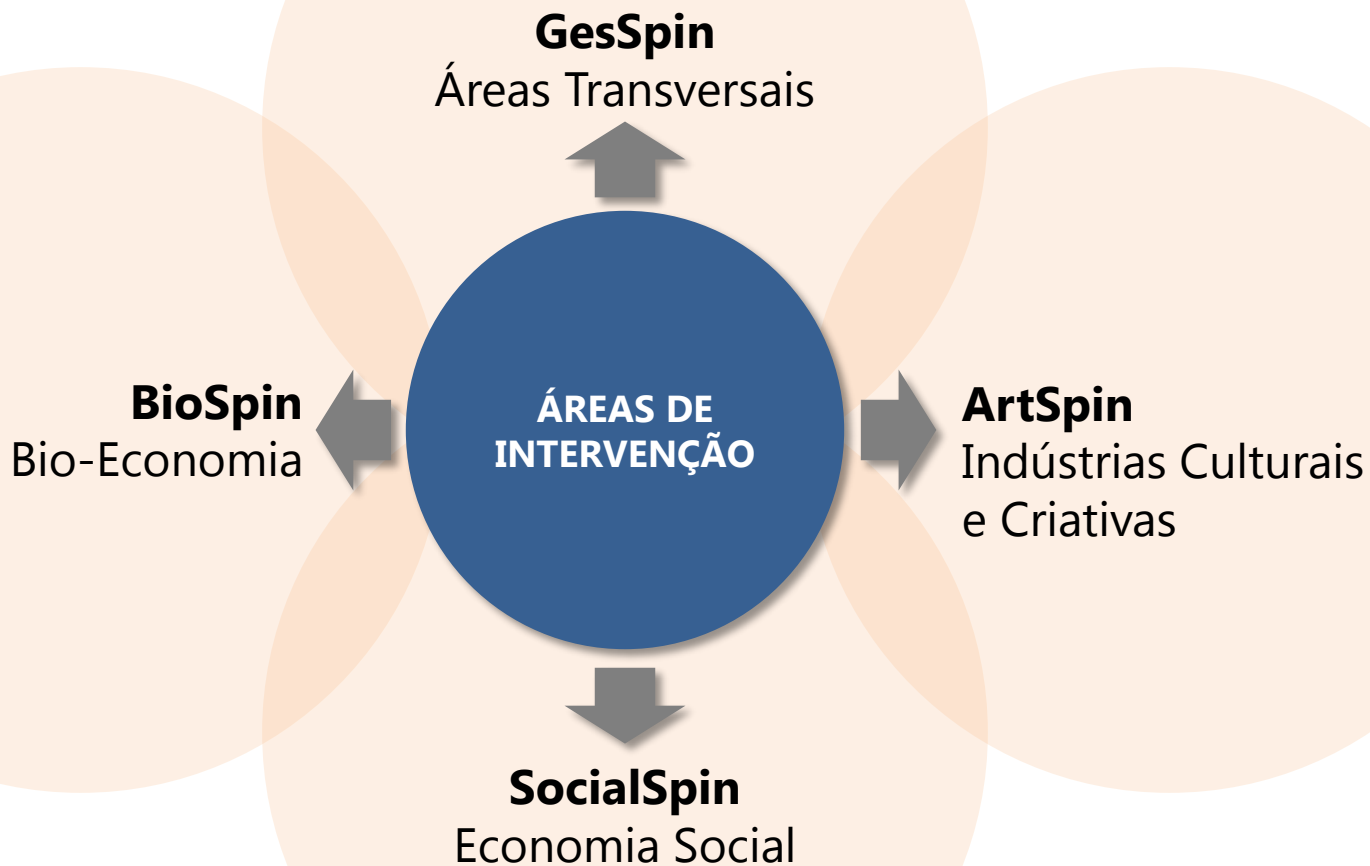
[la.linkedin.com/groups?gid=3784317](https://www.linkedin.com/groups?gid=3784317)



# Estratégia

Orientação para uma  
Universidade Empreendedora





# Ações-Chave


Promoção da cultura do empreendedorismo na comunidade interna e envolvente

Dinamização de actividades curriculares e extracurriculares na Católica Porto

Pré-incubação e Incubação de projectos e negócios

Protecção e valorização de conhecimento

# Modelo de Incubação



A incubação na **Católica Porto** é orientada para o desenvolvimento de pessoas e das equipas de projeto, dando toda a **iniciativa aos empreendedores**, de modo a que sejam eles a perceber qual a viabilidade dos seus projetos.

# Modelo de Incubação

Sinergias entre as empresas na incubação e a Católica Porto

Articulação próxima entre as empresas incubadas

Acompanhamento personalizado dos projetos

Preocupações éticas

Componente tecnológica e de inovação transversal a todas as áreas de intervenção.



# Serviços

Pré-Incubação e incubação de projectos e negócios

*Coaching* no modelo de negócio e no desenvolvimento de clientes

*Mentoring* interno e externo

Utilização de infra-estruturas e equipamentos

Informação, formação e *networking*

Apoio a candidaturas a programas de incentivos



# Dinamização

Workshops e Seminários

Concursos de Ideias

Formação - Ação

Jogos de Gestão

Bolsa de Ideias

Portefólio de Ideias

Informação e Networking




# Indicadores de Resultado



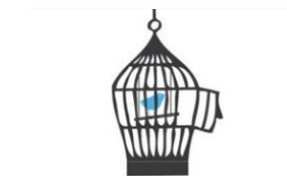
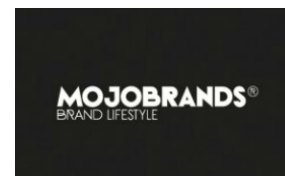
	PRÉ- INCUBAÇÃO	INCUBAÇÃO	EMANCIPADAS	DESISTENTES
ArtSpin	8	13	0	1
BioSpin	9	5	2	1
GesSpin	4	0	0	0
SocialSpin	11	4	0	0

# Indicadores de Resultado



	<b>EMPRESAS ALUMNI</b>
<b>ArtSpin</b>	29
<b>BioSpin</b>	22
<b>GesSpin</b>	14
<b>SocialSpin</b>	0

# Projetos e Negócios na Incubadora



# Contactos:

Eduardo Luís Cardoso  
(ecardoso@porto.ucp.pt)

Campus da Asprela  
Rua Dr. António Bernardino de Almeida  
4200-072 Porto

tlf: 225 580 001 / tlm: 919 912 243 375

[www.porto.ucp.pt/spinlogic](http://www.porto.ucp.pt/spinlogic)

[empendedorismo@porto.ucp.pt](mailto:empendedorismo@porto.ucp.pt)

 <http://www.facebook.com/spinlogic>

 [la.linkedin.com/groups?gid=3784317](http://la.linkedin.com/groups?gid=3784317)

