



MBA também são ninhos de empresas

Há empresas que valem milhões que nasceram do encontro de executivos nas salas de aula de programas de MBA. Muitas dos programas disponibilizam incubadoras e facilitam o acesso a fundos de capital de risco.



Imprimir objectos em chocolate já é realidade

Fabricar objectos a partir de um suporte digital, seja em plástico, ouro ou até chocolate, é o que a 3D Spot faz. Joana Campello, farmacêutica, especialista em indústria pela Ordem dos Farmacêuticos é a mais nova dos quatro sócios desta empresa que surgiu durante o MBA da AESE - Escola de Negócios, em 2013. Na disciplina NAVES, que promove o empreendedorismo, a "ideia surgiu de uma conversa entre colegas e professores", diz a responsável. "Começou quase acidentalmente, começamos com quatro projectos distintos, passámos por jornadas em que cada colega defendia a sua própria solução, projectando vendas para nos persuadirmos mutuamente", lembra. E foi aqui que um professor sugeriu que lessem a Economist, cuja capa era dedicada à tecnologia da impressão 3D. "Foi assim que nos apercebemos do potencial de negócio desta nova indústria", explica Joana Campello, que garante: "sem o MBA não teríamos nem as ferramentas, nem os conhecimentos, nem a oportunidade de nos juntarmos para este projecto comum. E sem este MBA, também não teríamos tido esta ideia e este pitch que nos valeu logo um investidor e abriu portas a outros interessados." ■ J.M.

Sete quartos com vista para a cidade que está na moda

Depois de vários anos a trabalhar na sua área, a engenharia civil - nomeadamente durante quatro anos em Angola - Rui Barreira quis lançar um projecto próprio. Escolheu o turismo, em 2010, mas cedo constatou que "a boa vontade não chegava: de turismo sabia pouco e de gestão nada". Desistiu. Mas não desistiu de aprender. Rumou à Universidade Católica do Porto, onde tirou um mestrado em gestão hoteleira e finalmente um MBA. Estava pronto: "arrendei um prédio e coloquei sete apartamentos na praça", sítos na Rua Ferreira Borges, em plena Ribeira do Porto. Ou,



RUI BARREIRA
Administrador da Torres & Barreira, Lda.

por outras palavras, em plena zona privilegiada para o turismo internacional que cada vez mais desagua no Aeroporto de Sá Carneiro. O projecto teve início em 2014 e "está a correr melhor que o esperado", uma vez que "o Porto está definitivamente na moda". Entretanto, Rui Barreira não deixou a engenharia. A decisão de tirar um MBA na Católica, explica, dificilmente se podia revelar mais acertada: "às vezes, muitas vezes, a boa vontade não é tudo. Os conhecimentos técnicos ali adquiridos revelaram-se fundamentais". ■ A.F.S.

"O envelhecimento trouxe novas oportunidades"

Um matemático e uma psicóloga, ex-alunos do ISEG, tiveram a ideia de lançar uma empresa de cuidados de apoio domiciliário após o MBA. Porque um negócio nesta área? Porque observaram que "o envelhecimento da população portuguesa e as alterações do papel do Estado no suporte à assistência social e de saúde iria trazer novos desafios e oportunidades para as pessoas, famílias e para a sociedade", conta Jorge Monteiro. Como não sabiam nada da área, Jorge Monteiro e Sandra Gonçalves procuraram uma rede de franchising "com quem pudessem aprender e ter suporte no desenvolvimento da empresa". Por coincidência, nessa altura a americana Comfort Keepers procurava um parceiro em Portugal. Hoje já têm 15 escritórios e 600 colaboradores e Jorge Monteiro está convencido que o MBA "foi fundamental para ficar capacitado para desenvolver e gerir empresas", apesar de os dois sócios já terem feito anteriormente mestrado em Gestão ■ C.C.

"Investimos recursos e know-how em desenvolvimento"

"A Venture Catalysts está focada na criação de startups com forte vertente científica. Actuamos em projectos 'early-stage' como catalisadores, investindo recursos e know-how no seu desenvolvimento, com o objectivo de criar empresas ou licenciar tecnologias e assim valorizar conhecimento científico gerado", diz João Ferreira, fundador da empresa. Com a empresa focada em projectos com retorno a médio/longo prazo, "trabalhamos muito próximo dos promotores para continua-



JOÃO FERREIRA
Fundador da Venture Catalysts do MBA da Porto Business School.

bilidade destas investigações chegarem com sucesso ao mercado". "Foi o MBA que nos juntou e que permitiu adquirir competências valiosas para o nosso projecto. A participação no programa COHiTEC foi a porta para o empreendedorismo", confirma o ex-aluno do MBA em 2009/2010. "Pela experiência do MBA e dos últimos anos fomos desenvolvendo a nossa resiliência e capacidade de 'ouvir' e 'aprender' continuamente, características que consideramos críticas nesta área", conclui. ■ A.F.S.

Ideia da Bid-Lab nasceu durante as aulas

Durante as aulas do MBA da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, os alunos José Silva, João Couceiro e André Carvalho tiveram a ideia de criar a Bid-Lab. "Procurámos construir um projecto sólido na área da consultoria financeira, fiscal e de marketing. Tendo sempre como premissas nos contratos efectuados a ligação entre os resultados obtidos e o valor que a empresa ganha com o projecto", afirma José Silva, um dos três sócios e CEO da empresa. O MBA incrementa "o espírito de empreendedorismo", afirma este engenheiro electrónico, além de servir para alargar horizontes e adquirir conhecimentos académicos e pessoais. ■ C.C.



ID: 58591489

30-03-2015 | Projectos Especiais

Luís Pedro Martins e Kuriba Eswaran
são os fundadores da Zaask.



Paula Nunes

No MBA do IE nasceu uma empresa com 50 milhões de clientes

A Bussuu nasceu como um projecto no MBA do IE de 2007 e hoje é uma comunidade de aprendizagem de línguas com mais de 50 milhões de utilizadores. Tudo começou quando Bernahard Niesner, um consultor da Roland Berger, com dois anos de experiência, decidiu lançar uma empresa e frequentar o MBA do IE Business School. Foi num seminário na escola de negócios espanhola que conheceu o seu sócio Adrian Hilti, que era responsável pela arquitectura do software numa empresa de Tecnologia de Informação. A sorte sentou-os lado-a-lado e a partir daí desenvolveram a ideia de criar uma comunidade 'online' de aprendizagem de línguas onde os utilizadores poderiam aprender interagindo uns com os outros. O negócio começou nos computadores do IE e os seus primeiros consumidores, que testaram o projecto, foram os colegas da escola de negócios, relata um artigo da Business Because. A empresa recebeu o prémio European EdTech Top 20 Award e já foi notícia na CNN, BBC News e The New York Times. ■ M.Q.

200 euros de investimento inicial na Zaask gerou venda de serviços de dez milhões

A empresa nasceu do encontro de dois antigos alunos do The Lisbon MBA. O indiano Kiruba Eswaran, 29 anos, e o português Luís Pedro Martins, 36 anos, cruzaram-se no MBA Club. Partilhavam o sonho de lançar um negócio. Há três anos lançaram a Zaask que conseguiu a proeza de ter um crescimento mensal de 40% no passado. Um negócio que começou com um investimento de 200 euros numa plataforma informática e que já gerou negócio de dez milhões para os 20 mil prestadores de serviços que lá estão inscritos. A Zaask disponibiliza todo o tipo de serviços, desde um mestre de obras, um tradutor ou um designer. “Permite desco-

brir um prestador disponível para o que precisa e quando precisa”, sublinha Luís Pedro Martins. Das cinco possibilidades de negócio pensadas por estes dois empreendedores, a Zaask, foi a que deu resultados mais rapidamente. Para trás ficaram muitas outras tentativas de lançar empresas. Mas quando “não temos pessoas que partilhem a mesma paixão e que sejam complementares é muito difícil de resultar”, sublinha Kiruva, o engenheiro formado na Índia que se rendeu a Portugal. Luís Pedro Martins concorda que “é a equipa que faz o produto”. Uma estrutura de custos baixos e ouvir os consumidores fazem o resto. M.Q.