

# O Empreendedorismo do Amanhã

Pesquisa Qualitativa

(setembro/19)

# Características da Pesquisa



## **TÍTULO**

"Empreendedorismo do Amanhã".

## **OBJETIVO GERAL**

Realizar entrevistas em profundidade com especialistas sobre o tema "Empreendedorismo do Amanhã".

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Identificar o perfil do empreendedor do amanhã, características e competências desejadas para os empreendedores de sucesso nos próximos 5-10 anos.

## **METODOLOGIA**

Pesquisa Qualitativa por meio de entrevistas em profundidade a partir de questionário estruturado.

## **PÚBLICO DA PESQUISA**

Especialistas sobre o tema "Empreendedorismo".

## **ESPECIALISTAS ENTREVISTADOS**

Bety Tichauer - Junior Achievement;  
Bruna Tronchin Gallo - Já Brasil;  
Carlos Pacheco - FAPESP;  
Érik Capodeferro - CONAJE;  
Heloísa Menezes - Empresa Tron;  
Luciano Coutinho - UNICAMP;  
Luis Cláudio Kubota - IPEA;  
Sérgio Moreira - SENAI /CNI;  
Thales Andreassi - FGV;  
Victória Carramaschi - Falconi Consultores de resultados.

# Perfil desejado do Empreendedor do Amanhã



- 1- Possuir forte formação em *Soft Skills* (competências comportamentais/socioemocionais)
- 2- Possuir, pelo menos, “nível básico” em *Hard Skills* (habilidades técnicas)
- 3- Possuir conhecimentos sólidos sobre “Técnicas de gestão”
- 4- Possuir idioma inglês (opcional)
- 5- Possuir “conhecimento básico de TI” e novas tecnologias/tendências

# 1- Possuir forte formação em *Soft Skills*

- *são competências comportamentais (socioemocionais). Atributos pessoais necessárias para ser bem-sucedido no mercado de trabalho. São habilidades subjetivas, relacionadas à inteligência emocional. Normalmente, são adquiridas por meio da experiência/vivência. Exemplos:*
  - ***Iniciativa/Liderança/Criatividade***
  - ***Comunicação Eficaz*** (c/ clientes, colaboradores e fornecedores)
  - ***Resiliência*** (saber ouvir, ficar atento ao que acontece ao seu redor, esperar o momento certo para agir)
  - ***Empatia*** (bom relacionamento interpessoal, capacidade de formação de networking, gestão de pessoas)
  - ***Adaptabilidade/Agilidade*** (capacidade de gerir crises, aprender com os erros, atencioso às mudanças do ambiente/tecnologia)
  - ***Capacidade analítica*** (para entender a necessidade dos clientes e a evolução do mercado, capacidade de interpretar dados)
  - ***Facilidade de lidar com risco/incerteza***
  - ***Preocupação com sustentabilidade*** (impactos nas pessoas, no meio ambiente, ética no trabalho)
  - ***Organização/Trabalho em colaboração***
  - ***Paixão pelo que faz***

## 2- Possuir, pelo menos, “nível básico” em *Hard Skills*

- São “competências técnicas”, tangíveis. Normalmente, entram no currículo e são aprendidas em cursos, faculdades, escolas e outros empregos. São conhecimentos específicos para cada área. Exemplos:
  - **Conhecimentos específicos da atividade** (como produzir, como fabricar, ...)
  - **Conhecimentos de todas as etapas do processo produtivo**
- É necessário que o empreendedor saiba, pelo menos, o “nível básico”, para que possa:
  - Saber demandar e de quem demandar
  - Organizar a divisão de trabalho e promover a produção eficiente/eficaz do negócio.
  - Reduzir a possibilidade de “erros” e garantir a manutenção da qualidade dos produtos/serviços
- O aperfeiçoamento das competências *Hard Skills* é desejável, para o maior controle do negócio. São sempre importantes, no entanto, no longo prazo, tendem a ser totalmente “absorvidas pelas máquinas” (por meio da automatização, Inteligência Artificial, Machine Learning etc).

### 3- Possuir conhecimentos sólidos sobre “Técnicas de gestão”

- São “competências” necessárias à boa gestão do negócio, qualquer que seja o negócio. Exemplos:
  - **Saber Planejar**
  - **Saber criar/ajustar um Plano de Negócio**
  - **Saber monitorar as tendências do mercado onde atua**
  - **Saber como o cliente/consumidor pensa** (atenção aos feedbacks dado aos seus produtos/serviço)
  - **Marketing/Gestão de Pessoas** (fornecedores, clientes, colaboradores)
  - **Saber gerir o negócio financeiramente** (calcular custos, definir preços, administrar fluxo de caixa)
  - **Ter “controles” sobre o negócio/saber lidar com dados** (“organizações orientadas por dados”)

## 4- Possuir idioma inglês (opcional)

- *Não é indispensável, mas pode ser um diferencial importante para ...*
  - *O aprendizado/aprimoramento do empreendedor (amplia o acesso a novos conhecimentos)*
  - *A ampliação da rede de relacionamentos (fornecedores, parceiros)*
  - *Ampliação dos negócios*

## 5- Possuir “conhecimento básico de TI” e novas tecnologias/tendências

- *Competência desejável, também no “nível básico”. Trata-se de saber lidar minimamente com “plataformas digitais”, Tecnologia da Informação (TI) e tendências tecnológicas e de mercado.*

## Observações relevantes

- *A Escola é fundamental para desenvolver as Softs Skills*
- *As escolas ainda não estão preparadas para lidar plenamente com isso.*

## Desafios para os empreendedores no Brasil

- *Necessidade de constante aperfeiçoamento (busca constante p/ aumento do conhecimento)*
- *Cenário econômico atual (instabilidade/incerteza)*
- *Legislação no Brasil (burocracia)*
- *Novas relações de trabalho (novas profissões, relações + flexíveis, trabalho à distância, novas formas de relacionamento...)*
- *Mudanças tecnológicas (mudança tecnológica acelerada/incerteza)*
- *Educação e desenvolvimento humano (qualidade da formação dos colaboradores)*



## 1- Possuir forte formação em *Soft Skills*

(competências comportamentais/socioemocionais)

### Como é

- 38% dos Empreendedores Iniciais abrem seu negócio por necessidade (Fonte: GEM, 2018). Nesse grupo, predominam pessoas de baixa renda, baixa escolaridade e alta taxa de desemprego. É um grupo onde são pouco desenvolvidas as *soft skills*, tais como “capacidade analítica”.
- 23% dos que criam uma empresa formal estavam desempregados antes de criar sua empresa (Fonte: Sebrae, 2016)

## 2- Possuir, pelo menos, “nível básico” em *Hard Skills*

(“competências técnicas” aprendidas em cursos, faculdades, escolas e outros empregos)

### Como é

- 19% dos Empreendedores Iniciais **não** chegam a concluir o ensino fundamental. E 22% **não** chegam a concluir o ensino médio. (Fonte: GEM, 2018).
- 31% dos que criam uma empresa formal nunca tiveram experiência anterior ou conhecimento no ramo de atividade da empresa. (Pesquisa: Sebrae, 2016)

## 3- Possuir conhecimentos sólidos sobre “Técnicas de gestão”

### Como é (...antes de criar a empresa formalmente ...)

- 22% **não** levanta e/ou **não** conhece qual a qualificação necessária da mão de obra
- 23% **não** sabe quem são os fornecedores e como eles trabalham em termos de preço e prazos de pagamento
- 27% **não** sabe quantas são as empresas concorrentes
- 28% **não** sabe os aspectos legais relativos ao negócio (p.ex. impostos, taxas, legislação trabalhista, zoneamento, legislação sanitária e normas de segurança)
- 29% **não** sabe o valor do investimento e os custos envolvidos no negócio
- 30% **não** sabe a melhor localização para a empresa (o melhor ponto)
- 49% **não** sabe quantos clientes a empresa tem e seus hábitos de consumo
- 53% **não** faz curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio

## 4- Possuir idioma inglês (opcional)

### Como é

- De acordo com Pesquisa CATHO (2017), no Brasil, apenas 5% da população fala uma segunda língua e menos de 3% têm fluência em inglês.

## 5- Possuir “conhecimento básico de TI” e novas tecnologias/tendências

### Como é

- 18% das micro e pequenas empresas não acessam a internet
- 26% das micro e pequenas empresas não utilizam computador
- 43% das micro e pequenas empresas fazem a gestão financeira em um caderno ou em uma folha de papel
- 60% das micro e pequenas empresas não tem perfil no facebook
- 73% das micro e pequenas empresas não tem página na internet
- 73% nunca fizeram nenhum curso pela internet

Este estudo é produto da **Unidade de Gestão Estratégica** do Sebrae Nacional.

Mais informações com:  
**Marco Aurélio Bedê**  
[marco.bede@sebrae.com.br](mailto:marco.bede@sebrae.com.br)

