

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

PESQUISA QUALITATIVA

EMPRETEC





Metodologia

- Técnica de coleta de dados: entrevistas individuais em profundidade, em formato online, com duração média de 25 a 40 minutos;
- Público-alvo: Pessoas que pretendiam abrir um negócio e avançaram (ou não) depois do curso e empresários que já tinham um negócio e perceberam (ou não) impacto.
- Período de coleta: 18 de novembro a 04 de dezembro de 2025
- Número de participantes: 13 participantes
- Equipe técnica: Sebrae/ES (elaboração da metodologia e roteiro) e Qualitest (condução das entrevistas e consolidação de resultados).

Objetivo Geral

Explorar de forma aprofundada a experiência do participante com o Empretec, compreendendo a jornada antes, durante e após o seminário; a aplicação prática dos aprendizados; os impactos percebidos no comportamento e nos resultados do negócio; e as barreiras que influenciaram esse processo.

Roteiro

Situação antes do Empretec

Objetivo: entender o ponto de partida do participante.

- Contexto profissional e pessoal pré-curso
- Fatores de busca pelo Empretec (motivação)
- Desafios identificados previamente
- Expectativas iniciais em relação ao curso
- Histórico de capacitações anteriores

Experiência durante o seminário

Objetivo: captar percepções, pontos fortes e fracos.

- Percepção geral sobre a experiência e formato de imersão
- Atividades ou momentos de maior impacto (positivo ou negativo)
- Principais aprendizados e insights comportamentais retidos
- Dificuldades enfrentadas (logística, carga horária, dinâmica de grupo, instrutores)

Roteiro

Mudanças de comportamento e aplicação prática

Objetivo: identificar se e como aplicou o que aprendeu.

- Novos hábitos e práticas implementadas no cotidiano
- Exemplos concretos de aplicação dos conceitos do curso
- Mudanças específicas em: definição de metas, planejamento, busca por informação e gestão de relacionamentos
- O que não foi possível aplicar e os motivos associados

Impactos no negócio/projeto

Objetivo: mapear percepções de resultados tangíveis e intangíveis.

- Resultados percebidos por estágio do negócio:
 - Negócio existente: faturamento, clientes, portfólio, equipe
 - Pré-abertura: validação, formalização (CNPJ), primeiras vendas
 - Sem negócio próprio: mudanças na carreira ou atuação profissional
- Evolução da confiança e postura empreendedora
- Atribuição direta das mudanças ao Empretec

Roteiro

Barreiras e facilitadores

Objetivo: entender o que ajuda e o que dificulta a transformação.

- Fatores que facilitaram a aplicação dos aprendizados
- Principais obstáculos encontrados na implementação
- Apoio recebido pós-curso (Sebrae, rede de contatos, outros)
- Potencial impacto de um acompanhamento estruturado (ex.: mentoria)

Avaliação geral e sugestões

- Recomendação e mensagem para potenciais participantes
- Pontos fortes e aspectos mais valorizados do curso
- Sugestões de melhoria ou acréscimos ao formato atual
- Expectativas e necessidades de apoio no pós-curso

Perfil dos participantes

O perfil dos respondentes foi diversificado quanto ao gênero, com 6 do sexo masculino e 7 do feminino. Quanto ao estágio empreendedor, os 13 participantes distribuíram-se em três grupos principais: Empreendedores consolidados (6), todos com empresa formalizada (MEI, ME ou EPP); Empreendedores em fase de pré-abertura ou validação (5), sendo que dois conseguiram realizar as primeiras vendas e formalizar o negócio após o curso; e um participante que, inicialmente sem intenção de empreender, hoje planeja abrir uma cafeteria.

Situação antes do Empretec

O estado predominante era de busca por **direção e método**. Mesmo quem já atuava (iniciantes/consolidados) operava de forma reativa, por instinto ou "achismo", com frustração pela falta de estrutura, planejamento ou confiança. A motivação para buscar o curso veio majoritariamente por indicação ("boca a boca") de ex-participantes.

Os participantes que já tinham empresa formalizada, relataram que desejavam se diferenciar profissionalmente ou **aplicar uma mentalidade empreendedora** dentro de suas empresas ou carreiras. Também foi relatado barreiras de crescimento, falta de visão estratégica ou dificuldades de gestão profissional e buscavam ferramentas para escalar.

Aqueles que estavam em fase de pré-abertura ou validação sentiam-se perdidos ou com ideias vagas, **buscando um "mapa" para começar**. Muitos operavam com foco apenas na produção e vendas básicas, sem gestão, como controle financeiro e precificação correta.



Situação antes do Empretec

“A minha gestão nessa época, antes do Empretec, ela era muito pela sorte. A gente pensava, planejava, entre aspas, mas sempre ficavam muitos pontos soltos. A gente pegava, fazia e ia pela sorte, ia pelo instinto.”

(Entrevistado (a) 6, realizada em 25/11/2025)

*“Quando a gente tá iniciando, muitas vezes não dá tanto valor, por exemplo, à área financeira, à área de desenvolvimento, a buscar conhecimento. **E tudo isso ali é incentivado.**”* (Entrevistado (a) 4, realizada em

24/11/2025)

*“Eu gosto de seguir o fluxo, (...) e quando eu me deparei com o Empretec, eu falei assim, gente, não podemos só seguir o fluxo, **precisamos estabelecer metas**, e foi um dos pontos que eu verifiquei lá, que estava precisando fazer alguns ajustes, esse foi um dos pontos primordiais do Empretec.”*

(Entrevistado (a) 10, realizada em 27/11/2025)



Experiência durante o seminário

A experiência foi unânime como *intensa, prática e transformadora*. O formato de imersão e a dinâmica de criar uma empresa em grupo foram pontos altos, gerando autoconhecimento e "choque de realidade". A qualidade dos facilitadores foi amplamente elogiada.

Todos os perfis valorizaram a rede de contatos (networking) com outros participantes de realidades distintas.

Participantes que já tinham empresa surpreenderam-se positivamente com a abordagem comportamental e prática, diferente de capacitações tradicionais. Já participantes com menos experiência engajaram-se profundamente na competição prática da empresa criada, às vezes em detrimento da parte teórica. Aqueles que estavam em transição apreciaram o ambiente de apoio que permitiu focar no aprendizado.



Experiência durante o seminário

*“A imersão é bem intensa, então acho que é quase um tapa na cara mesmo, faz você mesmo perceber suas falhas. E não é bem se julgar por isso, mas entender como isso te afeta. Isso é o **autoconhecimento**. E também a troca de experiências com as outras pessoas lá, acho que isso é muito bom.”* (Entrevistado (a) 2, realizada 19/11/2025)

*“Para mim, que nunca tive experiência no empreendedorismo antes, não tinha ainda uma noção, ali ver as coisas e o esforço que a gente empreendeu,(...) pagou todas as contas e teve lucro. Isso aqui é um aprendizado que você vê que, na prática, aquilo dá o resultado. Então, a gente sai de lá com a visão que tem como, buscar o conhecimento e, **se você aplicar, você consegue os resultados**.”* (Entrevistado (a) 4, realizada em 24/11/2025)

*“[O Empretec] me ajudou mais ainda, com algumas, estratégias, algumas questões de metas, porque eu não estabelecia meta. Eu fazia por fazer, eu estava ali trabalhando, mas eu não tinha meta, por exemplo. Então, **eu trabalho com metas**.”* (Entrevistado (a) 5, realizada em 24/11/2025)



Mudanças de comportamento e aplicação prática

A principal mudança foi uma **transição de uma mentalidade operacional para uma mentalidade gerencial**. Os participantes passaram a estabelecer metas, planejar e buscar informações de forma proativa. A perda do medo ou da "vergonha" de vender e se posicionar como empreendedor foi um marco comum.

Os participantes que estavam em fase de pré-abertura/validação **começaram a agir**, saindo da ideia para a prototipagem, pesquisa de mercado e primeiras vendas reais. Alguns já conseguiram implementar controles básicos, como planilhas de gastos e começaram a definir metas de vendas diárias/semanais.

Aqueles que já tinham um negócio adotaram ferramentas de gestão estratégica, traçando um planejamento de médio/longo prazo, análise de concorrência, seleção criteriosa de clientes e reestruturação de portfólio, por exemplo. Além disso, houve relatos de **aumento da proatividade e comunicação assertiva** em seus ambientes de trabalho, melhorando gestão de conflitos e processos após o Empretec.

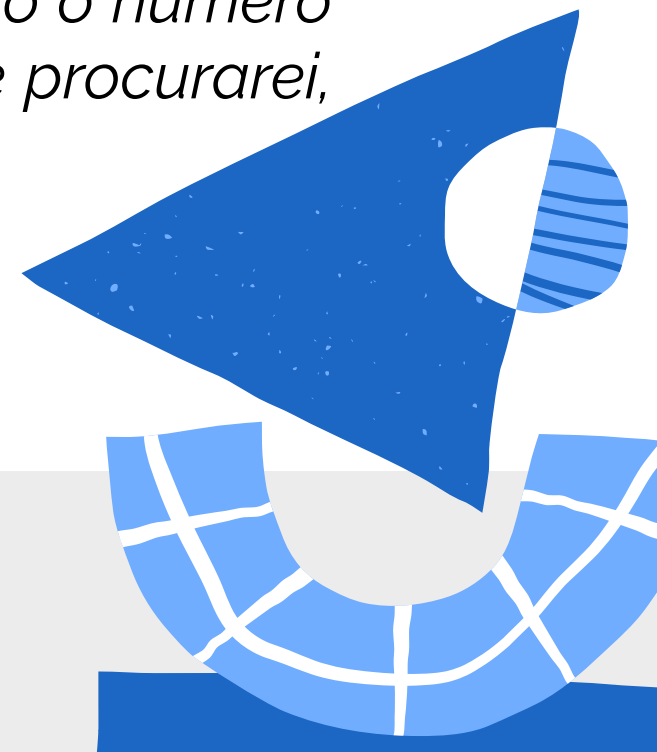


Mudanças de comportamento e aplicação prática

*“Uma coisa que eu comecei a fazer que eu não fazia, é **análise de concorrência**. Isso aí é uma coisa que eu não fazia. Quando eu comecei a pensar no lado financeiro, Eu queria colocar, arrumar os meus preços, mas eu precisava saber quanto os meus concorrentes estavam cobrando para poder ter uma noção da realidade.” (Entrevistado (a) 5, realizada em 24/11/2025)*

*“Eu passei a ter uma mentalidade diferente, **um olhar diferente para o meu próprio negócio**. Olhar com mais seriedade, que até ali eu levava mais nessa base do, ah, eu acho que vai dar certo, vai cair no céu. Então eu comecei a levar mais, colocar mais responsabilidade no meu próprio negócio, porque eu entendi que não seria a culpa dos outros, (...) seria minha culpa por não ter planejado. Então passei a levar o ato de empreender com mais seriedade. Entender que eu realmente precisava me doar por inteiro para aquilo ali.” (Entrevistado (a) 6, realizada em 25/11/2025)*

*“Depois que eu saí da Empretec, eu vi a **necessidade de mais networking, fazer parcerias**. Aí fui aumentando o número de parcerias. E o número de clientela. (...) E isso fez com que eu tivesse os resultados que eu estou tendo, e procurarei, visto que tenho esses resultados, aumentar ainda mais.” (Entrevistado (a) 4, realizada em 24/11/2025)*



Impactos no Negócio/Projeto

Os impactos variaram conforme o estágio, mas o **aumento da confiança** foi universal e considerado o alicerce para outras conquistas. Resultados tangíveis incluíram crescimento de faturamento e base de clientes, formalização e expansão para novos mercados (B2B, parcerias).

Os participantes que se encontravam no processo de pré-abertura/validação antes do Empretec, relataram a **validação da ideia e início da operação concreta**, como vendas contínuas. Aqueles que já possuíam negócio observaram um **aumento significativo de vendas e clientes**, além do início do processo de formalização em alguns casos e também **organização financeira**.

Os respondentes que já tinham negócio mais consolidado observaram **aumento de faturamento e lucratividade** via melhor gestão, expansão para novos canais (supermercados, corporativo) e fortalecimento de marca. Os respondentes que não abriram negócio relataram clareza na carreira e aplicação de competências empreendedoras para diferenciação profissional.



Impactos no Negócio/Projeto

*A gente aumentou bastante o nosso faturamento, nós tivemos automaticamente nenhum crescimento de clientes. Eu, tive um trabalho de valorização desde o ano passado, mais ou menos essa época aí, até agora, de valorização da nossa marca. (...) Tivemos capacitação dos nossos funcionários, bastante treinamento, passar para eles um posicionamento, a visão da empresa, o propósito, tudo isso. Então, **a gente conseguiu chegar onde a gente quer ir.** (Entrevistado (a) 13, realizada em 02/12/2025)*

*“Eu mudei por inteiro a partir do momento que eu entrei no Empretec, eu tinha totalmente um pensamento, não tinha metas, eu nem tinha parado, nunca tinha parado para pensar que as realizações da empresa não eram as minhas realizações, então, **eu mudei totalmente a perspectiva do olhar sobre o empreender.**” (Entrevistado (a) 6, realizada em 25/11/2025)*

*Eu sempre vou bater na questão do planejamento, porque eu era uma pessoa muito que não tinha um planejamento, eu só fazia, eu só executava. Então, hoje, com a visão que a Empretec me deu, ele me dá sempre esse stop para eu poder me organizar, tem que primeiro se planejar para poder fazer algo. **Tenho que deixar tudo organizado para eu poder fechar os outros negócios.** (Entrevistado (a) 3, realizada em 24/11/2025)*



Barreiras e facilitadores

O principal facilitador foi a [prática](#) durante o curso, que criou um "piloto" e deu segurança para replicar. A rede de apoio ([networking](#)) continuou sendo um pilar pós-curso. A maior barreira pós-curso foi quebrar a "rotina antiga" e a falta de disciplina para manter os novos hábitos. A ausência de um [acompanhamento estruturado](#) pós-Empretec foi uma lacuna crítica apontada pela maioria.

Dos respondentes, os que estavam nas fases iniciais do negócio (pré-abertura/validação) sentiram mais fortemente a falta de um suporte contínuo externo, como mentorias ou acompanhamento.

Para aqueles que já possuíam empresa, a [resistência do ambiente](#) (colegas ou familiares com mentalidade diferentes) foi a barreira mais significativa. Os participantes cuja empresa era mais consolidada, encontraram mais dificuldade em mudar hábitos da equipe e problema com a alta carga operacional.

Barreiras e facilitadores

A gente tem bastante exercício prático. (...). O fato de você colocar em prática é bem diferente. Isso é ótimo. É que você usa aí as três formas, né? Leitura, ação e também ali, você está colocando em prática. Então, fixa bem na mente. (Entrevistado (a) 13, realizada em 02/12/2025)

Quando teve as dinâmicas foi algo instantâneo da gente perceber onde estava errando. Então, eu preciso ajustar isso. Ao perceber o que eu estava errando, eu já coloquei em prática o ajuste. (...) Quando a gente se depara com aquilo, que a gente precisa mudar, e com o choque mesmo, porque o Empretec faz com que você tenha um choque de realidade. (Entrevistado (a) 10, realizada em 27/11/2025)

É fácil, porque do jeito que eles explicam, se torna fácil. E também tudo é fácil quando você quer fazer, né? Quando você tem força de vontade, quer fazer, você tem aquele desejo realmente de conseguir e você faz, tudo torna fácil. As coisas tornam difíceis quando você bota o obstáculo. (Entrevistado (a) 1, realizada em 18/11/2025)

Avaliação geral e sugestões

Avaliação extremamente positiva, com recomendação entusiástica. O curso é descrito como um "divisor de águas". A sugestão quase unânime é a criação de uma "Fase 2" ou trilha de acompanhamento pós-curso, incluindo mentorias, encontros de reforço e conteúdos avançados, de preferência segmentados por perfil/estágio do negócio.

Todos os perfis concordam que o valor está na experiência prática e no autoconhecimento, não sendo uma "fórmula mágica". Os respondentes que já possuíam empresa consolidada sugeriram conteúdos avançados e ponte com o mercado (networking comercial, acesso a canais de venda).

Aqueles que estavam em fase de pré-abertura sugeriram melhorias na estrutura pedagógica, realizando a prática em mais dias e separando mais claramente a teoria das dinâmicas.

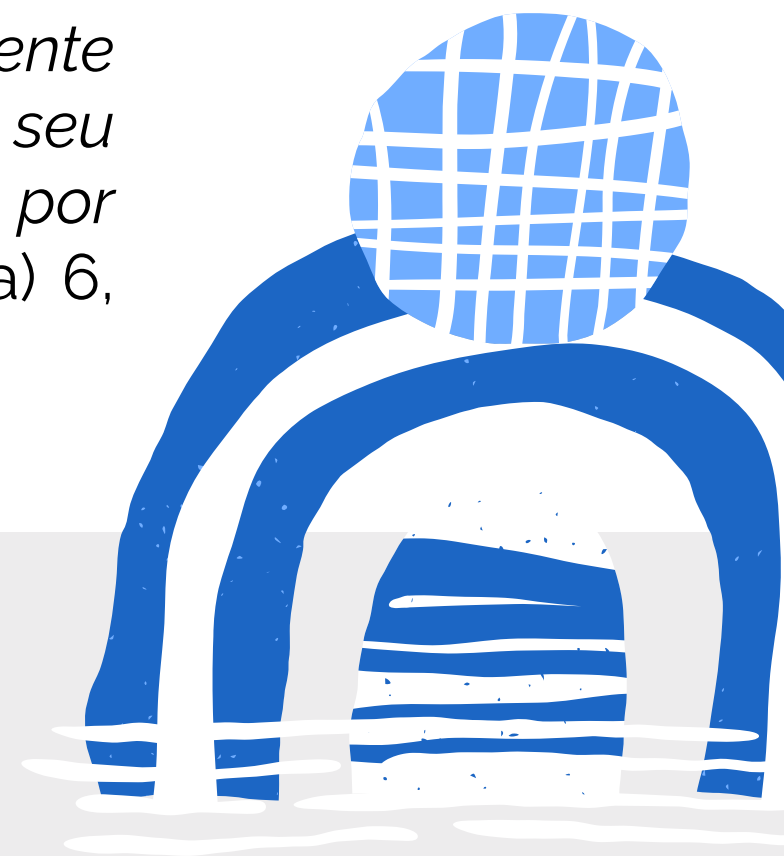


Avaliação geral e sugestões

*“O ponto alto, eu diria que são dois, o autoconhecimento que ele gera e as interações. Eu ainda acompanho algumas pessoas, converso com outras que participaram da Empretec junto comigo, mas **é a vivência mesmo com elas ali naquele momento que impacta muito.**” (Entrevistado (a) 2, realizada em 19/11/2025)*

*“Eu acho que seria legal um acompanhamento, eu não sei se é possível, mas seria um acompanhamento individual. Entendendo justamente como que a gente produziu no Empretec, como a gente produz as nossas metas, tanto de curto quanto longo prazo. Acho que **um acompanhamento breve** para entender, até para o próprio Sebrae oferecer outros serviços dele, e dividido entre faixas, quem ainda não tem o negócio, quem ainda está começando, quem ainda já tem uma empresa, para que possa direcionar essa pessoa talvez para o caminho certo pós.” (Entrevistado (a) 2, realizada em 19/11/2025)*

*“Eu acho que seria interessante nos três, quatro meses depois que a gente faz o Empretec, a gente recebe uma visita de um profissional, seja do Sebrae, seja a própria pessoa que te deu o curso, no seu estabelecimento, na onde que você planejou. Uma coisa é eu e você conversar aqui pela internet, por mensagem. (...) Eu acho que seria bem interessante ter umas **visitas presenciais.**” (Entrevistado (a) 6, realizada em 25/11/2025)*



Considerações finais

- O impacto principal do Empretec é a transformação de mentalidade, atuando como um catalisador de confiança e uma mudança de postura empreendedora.
- A rede de contatos (networking) formada durante o curso é um ativo valioso, que frequentemente se traduz em colaborações e parcerias comerciais duradouras após o seminário.
- O programa é efetivo para públicos em diferentes estágios: desde quem busca a coragem para dar o primeiro passo, até empreendedores consolidados que almejam ressignificar sua atuação e escalar seus negócios. A experiência prática e imersiva, especialmente a dinâmica de criação de uma empresa, funciona como um "prova de conceito" vital que reduz o medo do fracasso e materializa a crença de que "é possível".
- A eficácia e as necessidades variam conforme o perfil do participante, indicando a oportunidade de criar trilhas de acompanhamento segmentadas (para aspirantes, consolidados e intraempreendedores).
- Existe uma demanda clara e unânime por suporte pós-curso, como mentorias e encontros de reforço, para ajudar os participantes a atravessar o "vale da implementação" e consolidar os novos hábitos.



Obrigada