

PESQUISA QUALITATIVA

EMPREENDEDORISMO

DO AMANHÃ ▶▶▶

SETEMBRO / 2019

SEBRAE



PESQUISA QUALITATIVA

EMPREENDEDORISMO

DO AMANHÃ ▶▶▶

CLIENTE

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Micro Empresas.

UNIDADE DEMANDANTE

Unidade de Capacitação Empresarial (UCE).

COORDENADOR DA PESQUISA

Marco Aurélio Bedê.
(UGE) Unidade de Gestão Estratégica.

EMPRESA CONTRATADA

Ágora Pesquisa Eireli.
CNPJ: 19.557.018/0001-17



METODOLOGIA

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

PÚBLICO DA PESQUISA

Especialistas sobre o tema "Empreendedorismo do amanhã".

ESPECIALISTAS ENTREVISTADOS

Bety Tichauer - Diretora superintendente - Junior Achievement;

Bruna Tronchin Gallo - Gerente de desenvolvimento institucional- Já Brasil;

Carlos Pacheco - Diretor presidente do conselho técnico administrativo- Fapesp;

Érik Capodeferro - Coordenador institucional - Conaje;

Heloísa Menezes - Ensino de robótica educativa e consultora (Flow) - Empresa Tron;

Luciano Coutinho - Professor e Consultor de estudo de economia da UNICAMP;

Luis Cláudio Kubota - Coordenador - IPEA;

Sérgio Moreira - Diretor adjunto da diretoria de educação e tecnologia - SENAI /CNI;

Thales Andreassi - Vice diretor - FGV;

Victória Carramaschi - Consultora - Falconi Consultores de resultados.



OBJETIVOS

OBJETIVO GERAL

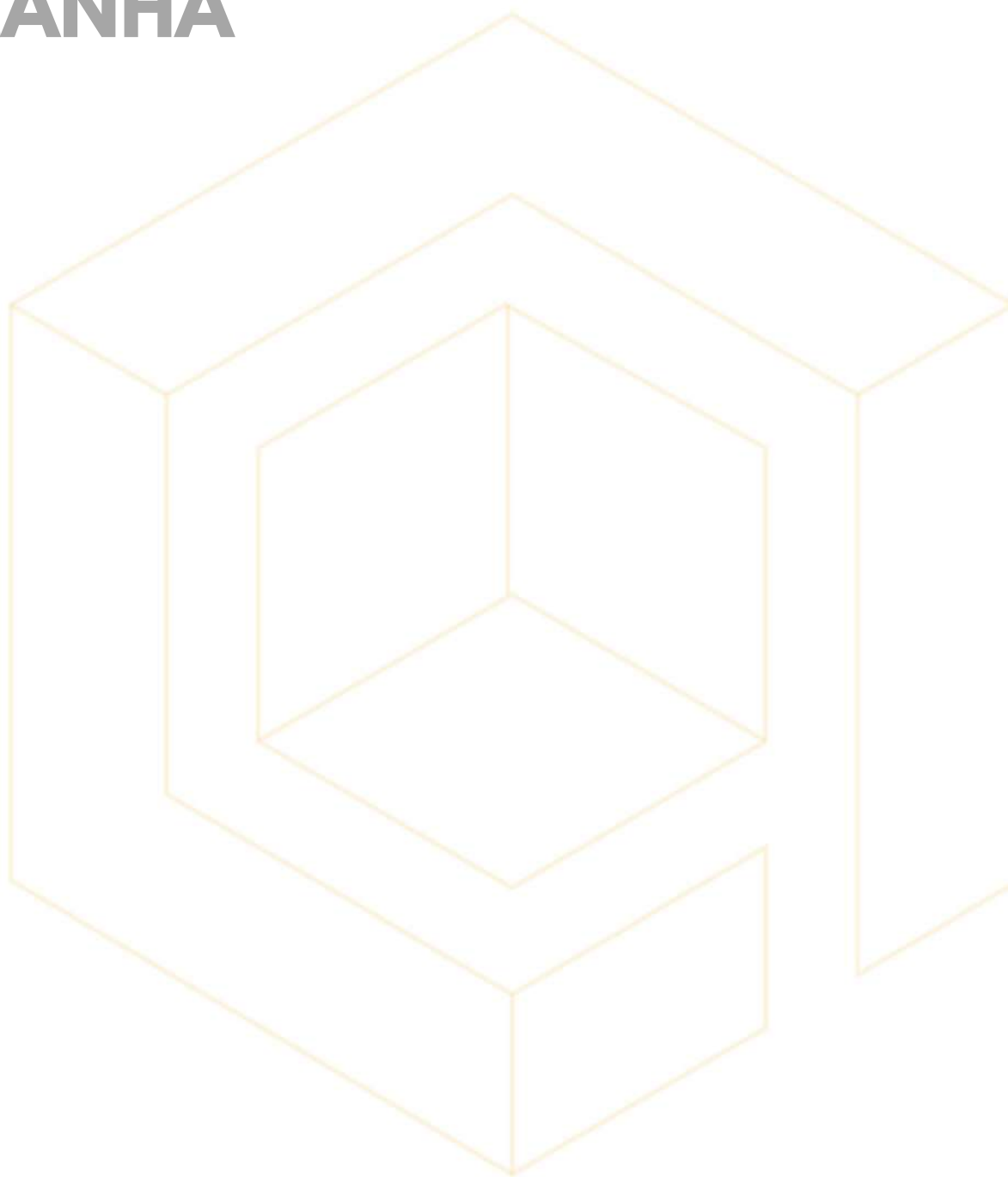
- Realizar 10 entrevistas em profundidade com especialistas sobre o tema "Empreendedorismo do amanhã".

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

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



EMPREENDEDEDORISMO DO AMANHÃ



QUESTIONÁRIO

LEITURA PARA O ENTREVISTADO

Antigamente, para transformar uma “ideia” em um negócio, muitas vezes, precisava-se de muito dinheiro. Hoje, com o surgimento da internet e das novas tecnologias é possível colocar as novas ideias em prática mais facilmente e gastando muito menos, o que faz de qualquer pessoa um empreendedor em potencial.

Essa é uma das tendências do que vem sendo chamado de “empreendedorismo do futuro”. Com a internet, a comunicação entre empresas e clientes se tornou muito maior e mais próxima. Uma consequência disso é que, para quem compra, não basta saber se o produto é bom. As pessoas também querem entender os valores e missão da empresa: ela trata bem seus funcionários? Tem uma boa relação com o meio ambiente? É uma organização ética? Como que os empreendedores de sucesso dessa nova era estão efetivamente se comportando?

Tendo em vista este contexto, gostaríamos conhecer sua opinião sobre este tema. Sua percepção, expectativas e sentimentos serão bem vindos nas respostas. Ficaremos gratos se explorar e aprofundar ao máximo suas respostas. Obrigado!

PERGUNTAS

1. Qual deve ser o perfil desejado para os empreendedores nos próximos 5/10 anos? Descreva este perfil.
2. Atualmente, este perfil é facilmente encontrado nos empreendedores?
3. Quais as competências comportamentais mais importantes que deveriam ser desenvolvidas pelos potenciais empreendedores? (Qual a ordem de importância?)
4. Quais outras competências (além das comportamentais) deveriam desenvolver?

QUESTIONÁRIO

5. Os empreendedores devem buscar desenvolver um perfil mais generalista ou mais especialista?
- 6- De maneira geral, como os empreendedores se desenvolvem atualmente?
7. Qual é a importância das soft skill (competências comportamentais)?
8. A escola pode contribuir no desenvolvimento de soft skills? De que forma?
9. Qual é a importância das hard skills (competências técnicas)?
10. De forma geral, como você vê o equilíbrio entre as habilidades de Soft skills e Hard Skills nos novos empreendedores?
11. Qual é a importância em dominar outros idiomas? Qual sua real aplicação?
12. Que tipo de capacitação/formação os empreendedores deveriam fazer antes de iniciar um empreendimento?
13. Os novos empreendedores reconhecem essa necessidade e têm se capacitado?
14. Em qual momento seria mais oportuno iniciar o negócio?
15. O que estimulará os indivíduos a abrirem um negócio no futuro?
16. Considerando somente o cenário BRASILEIRO, que motivará as pessoas a abrirem um negócio no futuro?
17. Quais serão os maiores obstáculos para os empreendedores no futuro?



QUAL DEVE SER O PERFIL DESEJADO PARA OS EMPREENDEDORES NOS PRÓXIMOS 5/10 ANOS?

Segundo os especialistas entrevistados, os empreendedores do amanhã deverão ter um perfil bem diferente dos anos anteriores.

Características como a criatividade e inovação para acompanhar as tendências tecnológicas; o trabalho em equipe a partir da empatia e habilidade nos relacionamentos; a resiliência ao longo da trajetória; e uma visão sustentável e holística do mundo no qual estamos inseridos, foram citadas por todos como integrantes do perfil desejado.

A tecnologia

Os especialistas entendem que, a cada ano, a evolução tecnológica de equipamentos se mostra agressiva e progressiva. Através desse prisma, percebe-se a necessidade de acompanhamento deste processo, cujo objetivo principal é fazer com que seus serviços ou produtos não fiquem obsoletos ou mesmo tenham um rápido desuso. O ciclo de vida do produto, tão estudado nas últimas décadas, não segue mais as tradicionais regras do mercado.

A maioria dos entrevistados acredita que o novo empreendedor tem que estar preparado às mudanças tecnológicas que são impostas. Torna-se necessário, muitas vezes, o investimento em equipamentos e novas formas de produção. Em determinados casos, é preciso repensar todo modelo de negócio.

“Tem que ser um empreendedor antenado, porque as coisas estão mudando muito no mundo dos negócios. Novos produtos, novas tendências... A velocidade das mudanças está muito acelerada. É preciso, em primeiro lugar, ter velocidade para se adaptar quando for necessário. O modelo de negócio tradicional está ameaçado.”

“Um requisito importante é o entendimento de que existe uma grande revolução em curso. Está acontecendo tanto no âmbito das tecnologias digitais quanto em outras esferas da ciência.”

A partir deste conhecimento, o empreendedor do amanhã deve ter a capacidade analítica do mercado. Compreender de forma criativa todas as transformações sociais e, conseqüentemente, descobrir todos os problemas de Marketing que são gerados todos os dias, assim como seus respectivos *gaps* que podem ser atendidos (principalmente com as soluções tecnológicas). É necessário criatividade e iniciativa para isso. Porém, o empreendedor, além das boas ideias e as devidas competências técnicas e comportamentais necessárias, para por em prática seu projeto, na maioria dos casos precisará de um relacionamento eficiente e um *networking* compatível com suas ambições.

O Relacionamento

Independente dos avanços tecnológicos e os impactos causados nas relações de trabalho, o relacionamento humano sempre existirá.

A capacidade de gestão de pessoal se manterá importante mesmo com as futuras relações entre máquina e homem, por mais que equipamentos substituam a mão de obra qualificada em diversos ramos de atuação. A capacidade de gestão de pessoal (entendida como o relacionamento interpessoal entre chefia, gerência e subordinado) interfere diretamente na possibilidade de sucesso de seu empreendimento. Funcionários felizes não estão somente ligados à satisfação salarial. Um bom ambiente de trabalho e total sinergia entre os profissionais de todos os níveis contribuem para melhor produção em uma empresa.

Acima de tudo, é preciso equilíbrio e inteligência emocional por parte do empreendedor do amanhã.

A Resiliência

A capacidade de perseverar nos negócios sempre será um fator decisivo na vida dos futuros empreendedores.

Muitas empresas abrem e fecham portas em curto prazo. O número de empresas jovens que fecham desestimula o novo empreendedor. Este cenário exerce significativa influência nos momentos de decisão.

**“DEVO ME ARRISCAR EM UM
EMPREENDEDIMENTO COM TANTOS
RISCOS OU DEVO PERMANECER
NO MEU EMPREGO FORMAL, COM
MAIOR ESTABILIDADE?”**

Há de se considerar que a maioria dos empreendedores não realiza de forma correta seus planos de negócios. Não avaliaram riscos, não observaram seus pontos fracos e não estudaram seus concorrentes. Desistir do empreendimento e dos sonhos sempre será uma solução estável para aqueles que não possuem resiliência.

Existe a pressão econômica e até mesmo psicossocial pela rápida obtenção do lucro, de forma imediata. Mais uma vez, é necessária a resiliência.

"Todas as empresas necessitam de um tempo de maturação do serviço para iniciar um processo de obtenção de lucro. Até mesmo uma franquia. Muitos destes novos empreendedores não colocam isso na ponta do lápis. O grau de insatisfação e frustração quando o negócio não vai bem é alto. Isso desmotiva o empreendedor. Ele quer resultados. Ele quer mostrar para a família e amigos que aquilo ali está dando certo."

Por um mundo melhor

Concordam que existe uma tendência de um empreendedor um pouco mais preocupado com as relações sociais. As questões sustentáveis estão cada vez mais inseridas no contexto empresarial. Vive-se um momento onde a sustentabilidade não é utilizada somente como um apelo comercial ou um posicionamento de marca, mas sim como uma característica intrínseca ao empreendedor.

"Acho que, em primeiro lugar, tem que ser inconformada com o mundo que estamos. Tem que ter valores claros, como por exemplo a transparência nas relações. Deixar claro o propósito dela para o cliente. Tem que querer impactar pessoas, investir no social."

"Um perfil de pessoas que tenham em seus negócios o entendimento de todos os impactos que vão causar na sociedade, no meio ambiente... Hoje, além de minimizar os impactos daquilo que ele produz, ele quer sanar as dores ou necessidades da comunidade ou da sociedade."

ATUALMENTE, ESTE PERFIL É FACILMENTE ENCONTRADO NOS EMPREENDEDORES?

Há uma divisão de opiniões sobre a facilidade de se encontrar esse tipo de perfil em empreendedores.

"De quem estamos falando?"

Da pequena quantidade de jovens nos centros, que saem das boas universidades?

Ou da grande massa de empreendedores e MEI que estão movimentando a economia do país?"

De acordo com os especialistas, existe uma radical divisão de perfis, necessitando uma análise individual de acordo com cada segmento.

Perfil A

Existem os empreendedores mais frágeis, com maior simplicidade em suas aptidões. São os empreendedores por necessidade. Aquele que tem um negócio pequeno atuando geralmente em escala local, no seu bairro de residência. Este perfil não possui as características desejadas do empreendedor do futuro, ou sequer, um nível de consciência de existência destas habilidades.

"Eles pensam na sobrevivência somente, não conseguem chegar nesse nível de sofisticação de pensamento", afirmam.

São empreendedores simples, que muitas vezes saem da informalidade e se tornam microempreendedores individuais. São 'forçados' a se reinventar pelas circunstâncias de mercado, índices de desemprego ou até mesmo pelo desejo de empreender, mas são despreparados, conservadores e não procuram originalidade.

"Não. Este perfil não é encontrado nos empreendedores do Brasil. Nós Somos campeões do mundo na desigualdade social. Nos equiparamos com a África do Sul e poucos países que não são exatamente modelos de desenvolvimento. Temos alta concentração de renda, espelho de uma sociedade muito estratificada, onde você tem na base uma população com pouco acesso à educação de qualidade."

“A GRANDE MAIORIA NÃO INOVA, IMITA. A GRANDE MAIORIA NÃO TEM CAPACIDADE DE GESTÃO, NÃO SABE O QUE É ADMINISTRAÇÃO. A GRANDE MAIORIA DAS PESSOAS QUE TEM UM NEGÓCIO NO BRASIL NÃO TEM ESSE PERFIL.”

Contudo, mesmo excluídos e marginalizados em relação à boa educação, suas empresas conseguem sobreviver e por muitas vezes conquistam ascensão social e econômica.

Perfil B

Empreendedores mais novos, adaptados às novas tecnologias e inseridos em ambientes de *startups*, têm maior possibilidade de desenvolver um perfil que abranja maior resiliência, gestão de recursos humanos e maior oxigenação na capacidade de ampliação de negócios. Estes, sim, possuem o perfil desejado para se tornar um modelo de empreendedor do amanhã.

Reconhecem que existe um movimento de uma parcela de empreendedores que estão em contato com o "*mindset de Startups*" - como dizem -, mas, um nicho ainda muito fechado.

Estes, desenvolvem as características fundamentais para se tornarem empreendedores de sucesso.

"Os que estão inseridos nesse novo ecossistema de empreendedorismo, de Startup, esses sim. A gente encontra bastante de criatividade, resiliência, do trabalho em equipe neste tipo de perfil..."

Por outro lado, estes empreendedores não têm, necessariamente, outros elementos encontrados no primeiro perfil: atenção com a gestão da empresa. Parte dos especialistas entende que o empreendedor com perfil inovador, em certos momentos, nem sempre tem habilidades necessárias para uma boa gestão. "Todo mundo tem que gerenciar bem a sua empresa", afirmam.

"Essa nova geração, que tá aí, eu vejo que tem um comportamento inovador, mas muitos começam a empreender sem essa preocupação de cuidar bem da empresa, da porta para dentro. Então eu acho que a gente tem dois grupos: um que é super inovador, mas que não necessariamente olha para dentro da empresa; e um grupo que está olhando para dentro, sempre olhando e tendo atenção aos custos, mas que não consegue ter essa velocidade de captar a mudança."

"EM UMA SOCIEDADE DESIGUAL, COMO A NOSSA, ESTÃO PRESENTES TODOS OS TIPO DE EMPREENDEDORES. DESDE AQUELE QUE JÁ CARREGA EM SEU DNA O PERFIL DESEJADO PARA O FUTURO, ASSIM COMO AQUELES QUE ESTÃO VIVENDO AINDA COM UM SÉCULO DE ATRASO."

QUAIS AS COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS MAIS IMPORTANTES QUE DEVERIAM SER DESENVOLVIDAS PELOS POTENCIAIS EMPREENDEDORES?

A capacidade de empatia e ter boas relações interpessoais com funcionários e clientes é entendida de forma unânime como a competência mais importante. "O dom do relacionamento", como se referem os especialistas. Ter sabedoria para falar no momento certo e ouvir opiniões na mesma sintonia.

"A capacidade de comunicação, o networking e relacionamento são essenciais. A capacidade de iniciativa, capacidade de liderança também são atribuições bem importantes. Mas somente com a capacidade de comunicação e a capacidade de se relacionar, existirá a liderança, iniciativa e criatividade"

Como consequência desta habilidade comunicativa, surge outra qualidade bastante destacada para o perfil do novo empreendedor: a capacidade de criar uma rede de conhecimento e relacionamento (*network*) com outros empreendedores e investidores, que permita ajustar seu negócio baseado nas experiências bem-sucedidas.

Também síntese da habilidade de comunicação e relacionamento, citam a capacidade de exercer liderança como uma característica fundamental no empreendedor do amanhã. O líder precisa motivar e introduzir sua equipe de forma participativa em todo o processo de produção e comercialização do produto ou serviço. *"Você precisa de uma equipe de alta performance no seu projeto para levá-lo para frente. A questão da liderança, não somente é encontrar as pessoas, mas engajá-las e liderá-las, tornando uma versão melhor do que elas são."*

Outra característica citada pelos Especialistas referia-se a habilidade criativa e inovadora, principalmente em face às novas necessidades de consumidor, que desejam soluções cada vez mais versáteis e rápidas.

"Inovação e criatividade. É preciso estar atento à todas as informações e ideias que nos impactam todos os dias. Existem mecanismos para impulsionar a criatividade, como a leitura; o conhecimento de outras culturas e pessoas; novas experiência; mudanças de hábitos, etc. Como dizem, deve ser 99% de transpiração e 1% de inspiração."

A resiliência e a capacidade de gerir crises também foram elencadas no questionário. "A capacidade e vontade de aprender com os erros. A facilidade de lidar com riscos e cenários incertos e inseguros, com mudanças de cenário econômico acelerado, e principalmente adaptabilidade e resiliência de modo geral".

Também entendida como uma competência comportamental, a paixão deve estar presente. Acredita-se que este seja um combustível imprescindível para que um projeto possa obter êxito.

**“NADA PELO QUAL
NÃO SOMOS
APAIXONADOS NÃO
CONSEGUIREMOS
LEVAR ADIANTE”.**

QUAIS OUTRAS COMPETÊNCIAS (ALÉM DAS COMPORTAMENTAIS) DEVERIAM DESENVOLVER?

SABER CRIAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

Considerada a competência mais importante, o Plano de negócios foi citado por quase todos os participantes.

Relatam que em uma economia cada vez mais voraz, onde milhares de negócios são desfeitos afetados pela crise econômica, montar um plano de negócios e seguir a cartilha de forma eficaz é a base para que um empreendimento possa ter êxito. Desenvolver um bom plano de negócios é ter a capacidade de saber planejar, de estudar o mercado, de avaliação da concorrência e saber a melhor execução do empreendimento.

"Não adianta só a capacidade de comunicar e de se relacionar se você não consegue construir um plano de negócio e sustentá-lo.

Está ligado à gestão. Bons conhecimento de finanças, saber calcular preço, saber calcular fluxo de caixa, conhecer os princípios de Finanças."

"Acima de tudo, deve ser uma pessoa organizada, assim como o Plano de negócio que fez..

Ter controles! Isso vai te ajudar muito na hora de atender o seu cliente. Entender um pouco de finanças, gestão, organização e marketing."

EQUILÍBRIO SENTIMENTAL

É necessário o desenvolvimento da blindagem sentimental. Muitos gestores, às vezes, evitam ouvir outras opiniões que podem ajudar e beneficiar seu negócio. Alguns ignoram sugestões dos funcionários e não questionam a opinião dos seus clientes, desenvolvendo assim uma bolha prejudicial para o sucesso.

Entendem que o empreendedor que possuir este equilíbrio emocional terá melhor capacidade de resolução de problemas.

"Eu quero resolver o problema da educação no mundo, tenho essa paixão.

Essa paixão é fundamental, mas além disso é preciso estar cercado de pessoas com qualidades técnicas. Você não pode pensar que é um super homem, que consegue fazer tudo.

A colaboração é muito importante. Às vezes estamos tão apaixonados que não ouvimos o que os outros dizem sobre aquele assunto.

É preciso o trabalho em colaboração.

O entendimento do consumidor é muito relevante. A paixão te cega e só você vê aquele problema, mais ninguém.

É preciso ouvir o consumidor, aquele que realmente tem o problema."

CRIATIVIDADE

A criatividade também foi considerada uma competência a ser desenvolvida entre os empreendedores do amanhã e entendida por muitos como condição *sine qua non*.

"Nós estamos vivendo no mundo de inovação, de transformações brutais, rápidas e radicais. A inovação vem da criatividade. Você tem uma grande sacada hoje, mas não é suficiente. Seu produto vai ser imitado. E aí, como você faz? Continua competindo com ele ou você inova e agrega valor naquele produto que há pouco surpreendeu o mercado?"

"Essa é a lógica, por exemplo, dos produtos de alta tecnologia. Existe uma obsolescência programada muito rápida, um grau de envelhecimento absurdo. Um Smartphone lançado hoje está obsoleto daqui 6 meses. A criatividade e imaginação são condições básicas."

CONHECIMENTOS TECNOLÓGICOS

Segundo os especialistas entrevistados, outra competência que deveria ser desenvolvida e entendida como uma das principais, é a constante necessidade de aperfeiçoamento tecnológico.

A evolução da tecnologia é cada vez mais notória e por isso explicitam a necessidade do entendimento da logística computacional, ou seja, os algoritmos.

“NO FUTURO PRÓXIMO VAMOS TODOS TER QUE APRENDER A PROGRAMAR, ACHO QUE ESSA É A COMPETÊNCIA TÉCNICA QUE EU ENXERGO PARA O FUTURO. PROGRAMAÇÃO, O CONHECIMENTOS DAS NOVAS TECNOLOGIAS”.

"Entender os algoritmos é entender como o mundo funciona. Anos atrás precisávamos ler jornais, hoje, precisamos entender os algoritmos. Precisamos conhecer a Inteligência Artificial e todos os impactos que isto pode causar. É preciso conhecer a dinâmica dos impulsionamentos, por exemplo. Hoje, o bem mais valioso é informação. É o Big Data.

A partir destes conhecimentos, será possível implantar e definir estratégias digitais na sua empresa. Hoje os empresários reconhecem a importância de fazer transformação digital mas não sabem como fazê-lo.

"Monitorar o mercado, sentir como o consumidor pensa. Ter feedback diário sobre o produto que ele tá usando. Lidar com dados. Essas serão as competências técnicas desejadas por todos: Dados!"

As organizações orientadas por dados possuem uma grande vantagem competitiva. Referem-se aos dados como a descoberta de um novo metal precioso, imprescindível no mundo empresarial.

"SE A GENTE, NUM FUTURO PRÓXIMO, NÃO SOUBER TRABALHAR COM OS DADOS, COM A TAL BIG DATA, ESTAMOS JOGANDO OURO FORA".

OS EMPREENDEDORES DEVEM BUSCAR DESENVOLVER UM PERFIL MAIS GENERALISTA OU MAIS ESPECIALISTA?

Houve boa divisão nas opiniões sobre esse questionamento, mas os que optaram por um perfil mais generalista se mostraram maioria. Em um mercado extremamente competitivo, quanto mais conhecimento o gestor tiver de diversos assuntos, melhor será sua capacidade de gerir seu empreendimento e possibilidades de diagnosticar problemas e apresentar soluções.

"Eu tendo a acreditar que quanto mais generalista para o seu negócio, melhor. Porque você vai ser capaz de entender todos os lados do seu negócio. Você pode contratar pessoas especialistas para assuntos específicos. Hoje, escolheria o generalista."

O modelo generalista coincide com a grande quantidade de informações que são disponibilizadas em virtude da tecnologia. Hoje, o mercado valoriza isso. Ter domínio de diversas habilidades trás maior segurança para o empreendedor.

"As empresas buscam perfis de pessoas que consigam atuar em áreas transversais. Também para você abrir uma empresa e liderar o seu negócio, eu acho que você precisa saber atuar áreas transversais e liderar equipes de diferentes áreas. Para isso, você precisa de um perfil mais generalista."

"Temos que pensar que vivemos hoje o momento lifelong learning,, onde as pessoas nunca vão parar de estudar."

"O empreendedor, dono do seu negócio, tem que ter visão generalista. Porque dentro da empresa são várias áreas de conhecimento, várias habilidades, várias competências sociais e técnicas. Ele precisa, no mínimo, saber um pouco de cada, mais de uma perspectiva mais abrangente, mais holística. Precisa ter capacidade de planejar, entender questões relacionadas à custo, gestão financeira, comercial.."

Por outro lado, alguns entrevistados, em menor número, avaliam que ao especializar-se profundamente sobre seu nicho ajuda a minimizar os erros na gestão de seu negócio.

Afinal, o empreendedor teria pleno domínio das ações, sabendo seus pontos fortes e podendo atacar a concorrência de forma eficaz, se consolidando no mercado.

Tornar-se especialista é oferecer maior estabilidade ao cliente oferecendo um produto ou de qualidade. E, como vantagem adicional, sendo especialista com foco em uma determinada área do mercado, existe a possibilidade do empreendedor ter uma ascensão mais rápida, mas não necessariamente mantê-la.

Concordam que há espaço para os dois tipos de empreendedor. “Existe espaço para ambos, mas não haverá espaço para pessoas rasas. O generalista que entende sobre muitas coisas terá espaço no mercado, principalmente caso ele consiga realizar conexões rápidas. O especialista terá seu espaço, desde que ele não esteja competindo com máquinas”, afirmam.

**“COMEÇAR COMO
GENERALISTA E DEPOIS
ESPECIALIZAR-SE NA MEDIDA
DA NECESSIDADE OU DA
OPORTUNIDADE, QUE SÃO AS
DUAS COISAS QUE MOVEM O
EMPREENDEDORISMO”.**

DE MANEIRA GERAL, COMO OS EMPREENDEDORES SE DESENVOLVEM ATUALMENTE?

Segundo os pesquisados, não somente os empresários tendem a se desenvolver de forma mais especialista, mas o profissional brasileiro, de forma geral.

Com exceção dos empresários de maior porte, todos têm dedicado seus estudos para áreas mais técnicas. Os

Microempreendedores individuais, profissionais autônomos de diversas áreas, e todos os potenciais empresários, possuem uma preferência imediatista em relação aos conhecimentos especializados.

"Cada vez mais especialista. O mercado de trabalho tem a perspectiva não tão otimista no Brasil. Temos muitas formações de administrador, de advogado e os técnicos (tirando TI) não tem um mercado tão aquecido. A engenharia, por exemplo, depende do aquecimento do mercado. O crescimento do Brasil tem impacto direto com o crescimento da demanda por novas áreas mais especialistas. Mesmo o engenheiro que abre um startup deve estar atento que o cliente não quer comprar a tecnologia, ele quer comprar a solução. Por isso, deve estar atento sempre as questões de Marketing. Entender as necessidades do cliente. Não necessariamente o produto mais tecnológico vai atender as expectativas do mercado."

QUAL É A IMPORTÂNCIA DAS *SOFT SKILL* (COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS)?

Soft skills são as competências intrínsecas à personalidade e comportamento do profissional. Envolvem aptidões mentais, emocionais e sociais. Podemos dizer que são habilidades particulares, mais difíceis de serem adquiridas, pois nascem de acordo com as experiências, cultura, criação e educação de cada pessoa, entre outros fatores.

As *soft skills* também estão relacionadas à sua forma de se relacionar e interagir com as pessoas e afetam os relacionamentos no ambiente corporativo e, por consequência, a produtividade da equipe. Além de serem difíceis de avaliar, não são adquiridas com capacitação técnica. Através deste conceito, os pesquisados acreditam na importância em desenvolver soft skills. “Não consigo imaginar um empreendedor de sucesso que não tenha habilidades aprimoradas de *soft skills*. Se não tiver essas habilidades, deverá ter alguém que o tenha, senão, terá problemas”.

Por não ser algo obtido através de capacitação e sim desenvolvidos a partir de características pessoais, as *soft skills* são cada vez mais valorizadas.

“São bastante importantes (soft skills). Comunicação, liderança, criatividade. Não basta só o conhecimento técnico profundo sobre um assunto. Construir um negócio, hoje, implica ter um olhar 360 graus e se posicionar nisso. Liderar equipes, se relacionar com clientes, criar todo um network. E pra isso precisa das soft skills. Mesmo para quem não irá empreender, em uma grande empresa, em outro ambiente de trabalho, são requisitos cada vez mais presentes nas entrevistas de emprego”.

Há quem considere, de forma mais radical, que sem o desenvolvimento da *soft skills* será impossível o crescimento horizontal de um empreendimento, não cabendo mais decisões monocráticas. Soma-se à esta percepção a constante necessidade de gerir uma imagem corporativa que se adeque aos novos anseios do consumidor, tarefa que requer habilidades *soft skills* dos empreendedores.

“Todos ali estão para contribuir, é a lógica da horizontalidade versus a verticalidade. Nós vamos ter que ir para uma sociedade mais horizontal do que vertical. Nesse sentido, esse novo empreendedor, ele vai ter que lidar com questões que antes podiam ser opcionais e que hoje não são mais. A questão da ética: você está fora do jogo se você tiver uma imagem ‘queimada’, você não vende o seu produto”.

"Não importa mais o seu porte. Hoje, tudo é relacionamento. Mesmo se tratando do MEI, que trabalha sozinho e fabrica pulseiras, ele precisa se relacionar com sua cadeia de produção. Precisará comprar matéria prima, precisa vender ou ter quem o venda. Tudo   orgânico, envolvendo pessoas e relacionamentos."

A inteligência emocional é fundamental para tudo, afirmam. E considerando a avanço das Inteligências Artificiais e Machine learning, este será um dos diferenciais. A máquina não faz o relacionamento entre as pessoas.

**"SOFT SKILLS?
PARA OS PRÓXIMOS 5
ANOS, FUNDAMENTAL.
PARA OS 10, SOMENTE O
QUE RESTARÁ.
AS HARD SKILLS SERÃO
SUBSTITU IDAS POR
MÁQUINAS."**

A ESCOLA PODE CONTRIBUIR NO DESENVOLVIMENTO DE SOFT SKILLS? DE QUE FORMA?

Praticamente de forma unânime, entendem que sim, a escola pode contribuir no desenvolvimento de *soft skills*.

Há escolas, cursos técnicos e até centros universitários que realizam processos que estimulam o espírito de liderança entre futuros empreendedores. As habilidades de gestão de recursos humanos, do desenvolvimento das capacidades de trabalho em equipe, dentre outras tantas ferramentas sociais podem ser desenvolvidas em ambiente escolar.

“Ensinaamos empreendedorismo na escola, para os alunos de ensino médio. Isso faz toda a diferença na vida deles para que consigam ao menos entender todas as possibilidades com as soft skills. A gente estimula uma parte muito importante nesta trajetória, caso ele siga pelo empreendedorismo. Vemos estudos que os jovens que têm soft skills desenvolvidas desde pequenos tomam decisões mais acertadas, têm autoconfiança sobre onde podem chegar e são mais conscientes em suas decisões. Com certeza, tem muito efeito este aprendizado na escola”.

O desenvolvimento, ou melhor, o despertar destas características é fruto de práticas pedagógicas, trabalhos em grupo, apresentação de seminários, entre outras ações.

"Sem dúvida, a escola pode contribuir, sim. A maneira como você organiza o que chamam de práticas pedagógicas auxilia em muito o desenvolvimento deste tipo de coisa. Se você tem formas de organizar atividades didáticas e trabalhos em grupo, por que não fazê-las?"

"Atividades rotineiras (como os alunos apresentarem oralmente em público os resultados do seu projeto) auxiliam a promover certas aptidões. A liderança, flexibilidade de comunicação, relacionamento em equipe, são perfeitamente estimuláveis dependendo da prática pedagógica que a escola exerce".

Os entrevistados relatam que estas técnicas pedagógicas ajudam a florescer o líder que há dentro de um empreendedor, que, talvez, jamais seria percebido em virtude do ambiente que o indivíduo se desenvolve.

“
**NÃO ACREDITO
NA AFIRMAÇÃO
DE QUE VOCÊ JÁ
NASCE LÍDER, E
CASO
CONTRÁRIO,
JAMAIS SERÁ...**

**A GENTE
CONSEGUE, SIM!**
”

"Já existem técnicas muito interessantes que ajudam no desenvolvimento de liderança. Não existe um bom líder que não tenha desenvolvido as habilidades e competências sociais, sejam emocionais ou relacionais."

"Não acredito na afirmação de que você já nasce líder, do caso contrário, jamais será. A gente consegue, sim, formar e instrumentalizar líderes. A liderança é puro soft skills, e existem técnicas que podem ajudar na formação destas lideranças."

"Existe muita coisa baseada em neurociência sendo desenvolvido que ajuda o indivíduo se perceber enquanto pessoa e enquanto líder também".

Ao relacionarem com os estágios de desenvolvimento do indivíduo, especialmente na fase infantil, concordam que quanto mais rápido o estímulo destas capacidades, mais provável será o aprendizado das competências soft skills. A escola é a instituição no qual a criança começa a ter o primeiro contato com a sociedade, com regras e pessoas diferentes.

Vivemos uma nova realidade, onde a família, devido à atual organização social, gradativamente diminui o tempo em conjunto entre pais e filhos. As mães, especialmente, não possuem o tempo integral para acompanhamento dos filhos, como de outrora, aumentando assim a responsabilidade da escola neste quesito.

"Nossa escola ainda está baseada em formatos de necessidade de revolução industrial, onde a criança recebia somente a educação técnica e a mãe ficava dentro da casa com a função de promover o desenvolvimento da soft skills. Hoje, o contato com a família é muito menor. A escola não assumiu este papel no desenvolvimento."

Porém, ainda existem poucas iniciativas neste setor. As diretrizes educacionais se mostram tímidas e ainda enraizadas ao presente, não ao futuro. Poucas escolas realizam o estímulo ao soft skills de forma satisfatória.

Afirmam que as escolas estão atrasadas para toda uma geração, em um modelo antigo e travado. Como dizem, “prender uma pessoa por cinquenta minutos numa sala de aula é inexecuível. Os alunos não prestam mais atenção e não usam a energia que têm para algo produtivo. Pelo contrário, existe repressão da criatividade. Já deveríamos ter passado por um processo adaptativo. Com a internet, temos uma outra escala cognitiva, e a escola não acompanhou e não está preparada para esta nova realidade. Principalmente no que tange às habilidades soft skills.”

"Nosso padrão de educação tradicional, onde o professor fala e os alunos ouvem funcionou muito bem nos últimos 200 anos, mas este modelo esta cada vez mais ultrapassado.

Na Austrália, Finlândia, e Grã-Bretanha já adotam novas abordagens, com diferentes formatos, trabalhando conjuntamente, sentados em mesas coletivas e trabalhando o coletivo. Têm mostrado bons resultados. Pense que é o futuro. Diferente do nosso padrão enraizado."

QUAL É A IMPORTÂNCIA DAS HARD SKILLS (COMPETÊNCIAS TÉCNICAS)?

Hard skills são conhecimentos adquiridos através de mecanismos de estudos, pesquisas e especializações diversas.

De acordo com os especialistas entrevistados, devem andar em conjunto com as habilidades soft skills. Em um empreendimento, para ter o devido sucesso, o investidor tem que ter conhecimento do seu objeto social de forma contundente e apresentar também técnicas de liderança, comunicação e empatia para gerir sua equipe e atender seu público.

“Mesmo com a importância das Hard Skills, elas (soft skills) continuam sendo bastante importantes. Evidentemente, se você não domina o mínimo necessário para realizar um projeto até o fim, dificilmente vai ter um resultado satisfatório, mesmo que tenha ótimas habilidades soft skills. Para projetos determinados, o conhecimento técnico continua sendo imprescindível para o sucesso”.

“Ele (empreendedor) tem que saber pedir aos subordinados. Ele precisa conhecer, ao menos, o básico. Pois o empreendedor em si não precisa conhecer profundamente de tudo, mas deve estar atento às todas as etapas de sua empresa. Não sabe programar? Sem problemas, mas deve entender quais são as possibilidades de uma programação. Do contrário, ficará sempre no âmbito do sonho e jamais conseguirá materializar.”

Apesar da necessidade de possuir atributos especializados, a tendência aponta, segundo os pesquisados, que os quesitos comportamentais sejam mais importantes que os técnicos. Esta afirmativa pode ser ratificada a partir das diversas citações obtidas ao longo do estudo.

**“PENSE EM UMA
CONSTRUÇÃO.
A BASE,
A FUNDAÇÃO, SÃO
SOFT. OS DETALHES,
A DECORAÇÃO SÃO
HARD.”**

“Sempre serão importantes (hard skills). Você deseja isso quando vai ao consultório médico ou procura um contador. Porém, as soft skills serão mais importantes”.

“Para empreender, se você não tem as hard skills necessárias, você pode até contratar um bom técnico. Mas se você é um bom técnico, dificilmente vai conseguir contratar um bom gestor para sua empresa.”

“Ela (hard skills) é como um passo seguinte. O empreendedor deve se formar no soft skills, e conseqüentemente, trabalhar as competências técnicas. Hoje está cada vez mais difícil ensinar e cada vez mais fácil aprender. As competências técnicas podem ser aprendidas facilmente, em qualquer tempo, diferente das comportamentais.”

Quando questionados sobre a tendência das habilidades *hard skills* nos empreendedores do futuro, acreditam que, em breve, haverá espaço somente para super técnicos especialistas, pois as demais atividades serão automatizadas.

Citam exemplos como a plataforma tecnológica que substitui as atividades contábeis, fazendo com que a profissão de contador seja amplamente repensada.

"A próxima geração fará isso com médicos e advogados. O especialista deverá trabalhar na máquina, entendê-la, gerenciá-la e ver seus erros."

Sugerem que existe um conjunto de competências técnicas que serão cada vez mais importantes, todas elas inerentes à tecnologia, especialmente os dados. Consideram que estas habilidade devem se tornar *default* nos empreendedores do futuro.

Dentre as atividades, destacam-se a interpretação de dados do consumidor, o fácil relacionamento com diferentes plataformas digitais e tecnologia da informação, que será insumo básico para processo decisório.

"O uso da tecnologia para geração e busca de informações, não só como usuário de pesquisa no Google, mas para coletar dados de mercado. Cada vez mais precisa principalmente interpretar dados e analisar em prol do negócio."

DE FORMA GERAL, COMO VOCÊ VÊ O EQUILÍBRIO ENTRE AS HABILIDADES DE SOFT SKILLS E HARD SKILLS NOS NOVOS EMPREENDEDORES?

Ratificam que em um cenário ideal, o profissional deverá ter as 2 competências, mas observam um difícil casamento destas habilidades na mesma pessoa.

"Muitas vezes é um excelente pesquisador, tem hard skills notáveis, mas não é um bom professor. Ou vice e versa. Quem tem as duas habilidades é abençoado e se dará bem em tudo que fizer. Deve se trabalhar as duas áreas. Serão sempre mais competitivos. Vemos sempre deficiências na área oposta"

"Difícil falar se eles fazem esse equilíbrio, não tenho essa estatística. O ideal é que eles fizessem esse equilíbrio, só que é difícil, muitas coisas só se adquirem com o tempo."

Considerando somente a pequena parcela de empreendedores das startups, em termos gerais, os entrevistados acreditam haver bom equilíbrio entre as habilidades, sejam adquiridas ou desenvolvidas. É uma forma que o empreendedor tem para otimizar o domínio de seu empreendimento. Ele será técnico e gestor.

"É visível que essa nova geração de empreendedores está mais qualificada, tanto no ponto de vista técnico quanto soft, embora seja um percentual pequeno das pessoas."

"Tem um grupo de startups e de tecnologia e que fazem um bom equilíbrio. Eles têm todas essas competências."

"São carentes somente nos quesitos relacionados à gestão. Então eu acho que é essa nova geração de startups, tem o hard skill da tecnologia bem desenvolvido, os soft skills de relacionamento bem desenvolvidos, mas precisa do meio campo, que é a técnica de gestão".

QUAL É A IMPORTÂNCIA EM DOMINAR OUTROS IDIOMAS? QUAL SUA REAL APLICAÇÃO?

Desde os anos 80 (muito antes do boom de startups, naves de conhecimento, empreendedorismo, etc.) que a necessidade de aprendizagem de outros idiomas mostrava-se importante. Agora, entrando na atual década de 20, com o crescimento maciço de novas empresas, ter, pelo menos, o inglês se faz muito importante.

Sobretudo, concordam que existe a importância do inglês para a capacitação. Os novos formatos de aprendizagem, principalmente online, mostram-se disponíveis por muitas vezes somente em língua estrangeira, majoritariamente em inglês.

"Depende muito do negócio que a pessoa quer estar inserida."

"Acho que é um diferencial, pois pode trazer, além da parte de relacionamento, uma grande importância na parte de aprendizado."

"Existem muitas fontes de aprendizado que não são em português. Se a pessoa não sabe inglês, perderá a oportunidade de aprimoramento."

"Não terá acesso a todos os conteúdos disponíveis."

“É necessário ao menos que exista o entendimento básico do idioma, para entendimento de leitura e conversa. Existem cursos online disponíveis, gratuitos muitas vezes, com maior disponibilidade que alguém teria em toda a vida anos atrás. Hoje é acessível para todos. Quem lê e entende está na frente para se comunicar e principalmente para aprender coisas novas”.

Existe muita produção de material técnico em língua inglesa, e, provavelmente, o sucesso de muitas empresas depende da capacidade delas olharem para o mundo.

“Hoje, a maioria das grandes universidades que formam empreendedores estão nos EUA, Israel, China... Ou seja, você precisará do inglês.

É essencial? Não saberia dizer. É importante e amplia a capacidade do empreendedor de absorver novos conhecimentos? Certamente.”

Aliado ao contexto da capacitação, o contínuo estreitamento comercial entre países obriga os empreendedores a incluir outros idiomas, como espanhol e até o chinês para expansão de negócios. Considerando o Mercosul, o mercado em crescimento no Oriente Médio e Ásia, percebe-se o quão importante acrescentar novos idiomas, principalmente falando de *startups* de tecnologia.

Provavelmente existirão em breve conversores de idiomas mais sofisticados, mas não significa que a importância do aprendizado de novos idiomas deverá ser desconsiderada ou minimizada.

“Não adianta falar que tem tradução no Google, não funciona, tem erros enormes. Não dá para ter esse tipo de erros em uma negociação comercial.”

Deve-se entender o domínio de idiomas como uma habilidade linguística, mas, acima de tudo, como uma habilidade cultural, de comunicação e de expressão como um todo. Quando fala-se de idioma, fala-se de comunicação com outras bases, outros consumidores em potencial.

Sob este ponto de vista, as linguagens de programação podem ser considerados como o novo idioma. A linguagem de programação de 3º nível (no code) por exemplo, foi citada como aprendizado de comunicação, se tornando em breve fundamental para os empreendedores e o mercado de trabalho como forma geral.

**“SOMOS UM PAÍS
ISOLADO NO SENTIDO
DO IDIOMA.
SOMOS O ÚNICO PAÍS
QUE FALA PORTUGUÊS
NA AMÉRICA, COM
TAMANHO
CONTINENTAL.
NINGUÉM ENTENDE O
QUE A GENTE FALA”**

Ainda assim, os especialistas não entendem o domínio de idiomas como uma competência obrigatória ou fator crítico de sucesso, mas percebem que, aqueles que dominam outros idiomas, terão mais portas abertas em suas jornadas.

“QUANDO EU DIGO QUE É MUITO IMPORTANTE EU ME SINTO EXCLUINDO UMA GRANDE PARCELA DA POPULAÇÃO, QUE CERTAMENTE CONSEGUE FAZER COISAS MARAVILHOSAS MESMO SEM TER OUTRO IDIOMA. ENTÃO, EU FICO UM POUCO NA DÚVIDA QUANTO ESSA PERGUNTA. É IMPORTANTE COMO PROCESSO DE CONHECIMENTO, MAS DÁ PARA FAZER MUITO SEM TER OUTRO IDIOMA.”

QUE TIPO DE CAPACITAÇÃO/FORMAÇÃO OS EMPREENDEDORES DEVERIAM FAZER ANTES DE INICIAR UM EMPREENDIMENTO?

Reforçam que em um mercado extremamente competitivo, onde empreendedores não medem esforços para manter sua empresa linear no mercado, a capacitação é uma obrigatoriedade. E não somente na sua especialidade, não somente no reforço de suas hard skills. Um empreendedor tem que saber um pouco de cada função, mesmo que não as domine na sua plenitude, mas que lhe dê segurança para cobrar, questionar e exercer sua liderança. Elencamos as capacitações citadas com maior frequência:

MARKETING

Hoje, o marketing é tido com base para qualquer empreendimento, principalmente o digital. O empreendedor precisa entender o seu público. Sem ele, qualquer empresa tende a colidir. E para ter um bom plano de marketing, é necessário fazer pesquisa de campo, analisar concorrência, traçar objetivos a médio e longo prazos. Com o poder das redes sociais, a empresa necessita de posicionamento, dialogar com cliente e fazer o funil de conversão. Fazer o cliente sair da curiosidade/atração pelo produto para a concretização da venda.

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

Pequenas, médias ou grandes empresas lidam com pessoas. Seja o cliente final ou seu quadro de funcionários. Um bom gestor tem que saber lidar com esse material humano. Uma liderança não pode ser sinônimo de austeridade. O empreendedor tem que ser flexível, saber ouvir opiniões que possam agregar no crescimento da empresa ou na melhoria de seu serviço.

GESTÃO DE FINANÇAS

Sua empresa vai bem, obrigado. Mas como gerir o fluxo de caixa? O empreendedor tem que saber como e onde investir o dinheiro conquistado com o sucesso da empresa. Seja na capacitação de seus recursos humanos, na aquisição de novos equipamentos ou manutenção dos que estão em uso. Um gestor que tenha dificuldade ou tenha uma gestão financeira temerária pode jogar fora todo trabalho realizado.

OS NOVOS EMPREENDEDORES RECONHECEM ESSA NECESSIDADE E TÊM SE CAPACITADO?

Não houve consenso em relação à esta pergunta. Para alguns, o novo empreendedor tem buscado capacitação. Como prova, há ofertas de diversos cursos para gestores, com uma demanda crescendo cada vez mais.

"Tem uma parcela muito grande buscando conhecimento. A gente pode perceber pela quantidade de eventos e de cursos on-line que ficam pipocando, além de cursos presenciais falando de tecnologia e trazendo conhecimento de fora.

Eventos internacionais têm crescido cada vez mais, falando de novas tecnologias, de comunicação e soluções inovadoras".

"Eu vejo que sim, mas usando métodos diferentes. Estão dando preferência para métodos ágeis, métodos colaborativos de aprendizado com um processo muito grande de colaboração entre empreendedores. Isso acontece muito nas redes sociais sobre empreendedorismo. Ao invés de se matricular no curso longo para entender de um assunto, ele tem buscado ajuda nesses grupos colaborativos."

Porém, mesmo com o reconhecimento da necessidade de capacitação, as competências necessárias não estão claras para o empreendedor do futuro. Qual a capacitação ideal ou adequada?

Mas, para tanto, o empreendedor precisa fazer uma autoavaliação. Precisa olhar pra si e se conscientizar que capacitar é preciso, Com milhares de empresas sendo criadas e na mesma proporção fechando portas, seguir o plano de negócios é condição *sine qua non* para sair na frente de concorrentes.

"A primeira capacitação deveria ser a comportamental. Entender se a pessoa se adapta a estrutura em que se enquadra. Não é porque quer ser empresário, quer dizer que tem perfil de empreendedor. A pessoa se lança ao mercado empresarial sem, por muitas vezes, ter o perfil comportamental adequado ou capacitação técnica. Com a ampla expansão da quantidade de empreendedores houve uma demanda muito grande para a capacitação destes."

Ressaltam que houve um aconselhamento de que é preciso a requalificação. Isso está bem visível, pois a crise fez com que este sentimento ficasse bem saliente. A necessidade de recorrer aos estudos muitas vezes para a encontrar um novo emprego ou mesmo para a permanência em seus atuais postos de trabalho.

De forma oposta, a mesma crise econômica se torna um obstáculo para a capacitação do novo empreendedor. Mesmo nos indivíduos que reconhecem a necessidade de aprendizagem, a desigualdade social e a dificuldade de acesso às ferramentas e equipamentos educacionais se mostram ainda presentes. Além de claro, não terem o devido tempo necessário para a dedicação aos estudos.

Por fim, ainda presos por uma questão cultural, o empreendedor brasileiro, de forma geral, condiciona a capacitação somente com retornos financeiros. Se o empreendimento anda bem, novos cursos ou conhecimentos não se fazem necessários. É a cultura da educação por obrigação, e não pelo prazer da busca pelo conhecimento.

"Muita gente se apaixona pelo dinheiro recebido na empresa e para de se capacitar. O dinheiro tem um lado positivo, claro, mas pode ser desmotivador para a constante aprendizagem. Se alguém pagou pela sua ideia, ela é espetacular. Com isso, não consegue continuar aprendendo. Então cria uma ilusão.

Os que mais aprendem são os que mais fracassam. Você estuda mais, testa sua ideia de novo e volta com uma ideia aprimorada."

EM QUAL MOMENTO SERIA MAIS OPORTUNO INICIAR O NEGÓCIO?

Para maioria dos questionados, não há um momento específico para empreender. Há casos e casos. O criador da maior rede social do mundo era um universitário quando lançou o The Facebook, disseram.

A condição mais importante é estar preparado para iniciar um empreendimento, considerando que há negócios que não requerem grandes valores financeiros para o lançamento.

“Acho que não existe momento certo. Não existe a idade certa. Hoje em dia, com os negócios podendo ser desenvolvidos online, não precisa de tanto dinheiro para iniciar um negócio. Os conhecimentos e competências são mais importantes do que classe social, acesso ao dinheiro ou idade. O acesso ao conhecimento será essencial para a pessoa.”

“Não existe um bom momento. Não precisa terminar a graduação ou a pós-graduação para iniciar a empreender. Muitas pessoas fazem em função do descobrimento de soluções de projetos, uma ideia, independente do clique onde ela se encontra. São movidos por iniciativas de terem descobertos oportunidades no mercado, independente do estágio da vida profissional”.

"Por vezes, o empreendedor tem o famoso estalo.

Talvez o idealizador nunca havia sido empreendedor ou mesmo pensado na hipótese. Assim que tiver sua ideia, ela não pode esquecerida, ou perderá o tempo certo. A ideia deve estar fresca na cabeça. Tem a ideia, coloca no papel e começa fazer hoje!"

Deve-se considerar que o desejo de empreender vem de acordo com a necessidade financeira. Por estar alijado do mercado de trabalho, buscando soluções imediatistas para prosseguir, se tornar um empresário pode ser uma solução viável, mas, se não se preparar de forma correta, poderá ver seu projeto naufragar.

Todavia, ainda que não exista o momento mais oportuno, dependerá do comportamento de cada um. Existem os fatores comportamentais inerentes a cada um. Enquanto não houver estas competências, não é a hora.

O QUE ESTIMULARÁ OS INDIVÍDUOS A ABRIREM UM NEGÓCIO NO FUTURO?

Citam que com a forte crise econômica que assola o país nos últimos anos e o desemprego batendo na porta de milhões de trabalhadores, há um forte crescimento do número de empresas em virtude daqueles que precisam se ocupar. São empresas que comercializam ou prestam serviços em

“E ELES APROVEITAM O HIATO DE UM EMPREGO E OUTRO PARA ARRISCAR. O BRASILEIRO TENDE A EMPREENDER, A SE VIRAR.”

negócios locais e nos bairros periféricos. Seja na prestação de serviços, ou em pequenos estabelecimentos, o brasileiro sempre busca opções para sua própria sobrevivência.

“A incerteza do cenário brasileiro faz com que as pessoas queiram ser donas do seu próprio destino. Existe o receio da demissão em qualquer momento. A incerteza cria uma grande quantidade de empreendedores.

Muito darão certos, outros não terão resiliência e voltarão para o mundo corporativo novamente. A incerteza cria empreendedores.”

Há uma frase muito citada, afirmando que 'toda crise gera uma oportunidade'. Milhares de brasileiros têm buscado opções para sobreviver em uma forte crise econômica que vive o país. Milhões de desempregados ou insatisfeitos com sua vida profissional tendem a buscar opções. E o brasileiro é conhecido pela sua capacidade de se reinventar, de se 'virar na adversidade', e essa tendência se mostra real.

"Muitas pessoas ainda abrirão por necessidade, outros porque se cansaram do mundo corporativo e não querem ser funcionários. Desejam ser chefes de alguém. Tem outros que o abrem por convicção e paixão por um problema. Vemos empreendedores que desejam abrir qualquer coisa, desejam somente sair do mundo corporativo. Abrem salões, lojas de doces ou qualquer outro ramo. Não existe uma paixão ou vocação específica. Existem vários gatilhos que fazem a pessoa empreender".

Colocando no papel, muitos trabalhadores analisam se vale a pena arriscar sair de seus empregos, onde estão insatisfeitos, para buscar novas opções. Além disso, há diversos ramos que vem perdendo força, obrigando o profissional se reinventar. Há casos de jornalistas, advogados, professores, e outros saindo de seus ramos e migrando para prestação de serviços, na alimentação, no ramo de festas, ou quaisquer atividades sem nenhuma relação com suas formações.

As oportunidades convencionais estão cada vez mais restritas. Não tem o mesmo tipo de oferta de postos de trabalho convencionais, escritórios, chão de fábrica, empregos públicos tradicionais. Cada vez mais fluida. Mesmo que seja dentro de uma grande organização, a capacidade de empreender é requerida até mesmo em grandes organizações, em estruturas formais de empregos. Mas basicamente, reduziu-se significativamente o espaço dos contratos formais de emprego e as alternativas estão inerentes à capacidade de empreender. Existe uma pressão nos indivíduos. Mas também existe o lado pessoal, o desejo, a realização pessoal.

*“Há 40 anos, o desejo de um trabalhador que vinha para São Paulo era vestir um macacão azul numa grande empresa e estar no chão de fábrica.
Há 20 anos, queriam um trabalho no escritório, numa grande empresa.
Hoje, o desejo é ter uma iniciativa própria, realizar seu sonho.
São outros valores e não somente ligados ao consumo ou a renda, mas a capacidade de se posicionar no mundo de forma gratificante, construindo uma sociedade melhor”.*

Considerando as questões tecnológicas, existem 2 cenários que o podem influenciar a abertura de novas empresas. Historicamente, a tecnologia destrói empregos e cria outros. Destruiu os CDs, livros e jornais. Em paralelo, criou novos negócios, como a programação de sites e toda gama de serviços envolvidos. Uber, AirBnb, Netflix, etc.

"Existem autores que entendem que as novas tecnologias criam novas oportunidades capazes de substituir a demanda destruída. De forma oposta, existem pensadores que entendem que a tecnologia, a partir de agora, com tanta complexidade, destrói mais cargos do que cria. Estou levemente inclinado para a visão mais pessimista. Quais cargos vão sobreviver?"

As atividades que envolvam questões manuais e sentimentais. Os técnicos de enfermagem estão seguros, por exemplo. Estes cargos vão perdurar por bastante tempo, assim como os cargos ligados a tecnologia. Os demais devem ficar preocupados."

CONSIDERANDO SOMENTE O CENÁRIO BRASILEIRO, O QUE MOTIVARÁ AS PESSOAS A ABRIREM UM NEGÓCIO NO FUTURO?

Com o incentivo do Governo em desburocratizar abertura de empresas, principalmente para o microempresário, existe a tendência do aumento do número de novas empresas, não necessariamente associados ao cenário macro econômico. Mas, indubitavelmente, a recessão econômica poderá ser o principal motivo da ampliação do número de pequenos empresários.

“O cenário econômico vive uma desindustrialização, onde os pequenos empresários ainda são menos impactados em relação aos grandes (burocracia e legislação) e isso pode ser um estímulo. Dependerá de como anda economia. Com uma boa economia, pensamos na pirâmide de Maslow, com a questão da recompensa social. Hoje, as pessoas empreendem pelos motivos da base da pirâmide, necessidade e sobrevivência”.

A partir de outro ponto de vista, em um cenário também pessimista onde as tecnologias diminuirão as vagas de trabalho, as pessoas empreenderão também por necessidade. Há a possibilidade de a máquina substituir substancialmente a mão de obra humana. Não obstante, caso as novas tecnologias supram e garantam as vagas e a economia do Brasil esteja aquecida, poderá existir um Boom de novas empresas, possivelmente com seus empreendedores melhores qualificados.

Citam novamente os motoristas de aplicativos, que no Brasil, por vezes são possuidores de diplomas de engenharia e direito. Ao mesmo tempo as soluções tecnológicas podem excluir as vagas de emprego e ao mesmo tempo recriá-las. O que não se sabem ao certo é o saldo destas mudanças no cenário nacional.

“Vejam a internet. Falavam no início dos jornais e revistas que seriam fechados. Das fábricas de discos. Mas ninguém imaginada a quantidade de novas áreas de trabalho, como os webdesigner, programadores e toda a indústria de stream.”

Por outro lado, existe uma pequena parcela de empreendedores, por parte da nova geração, que está em desenvolvimento e deseja um papel mais proativo na sociedade. Desejam deixar sua marca em algo que ajude a comunidade. Algo que ajude o mundo. Um grupo com propósito bem definido na sociedade Brasileira. Desejam ser protagonistas e gerenciar suas próprias vida. Contudo, ainda serão minorias por longos períodos, principalmente se compararmos com demais países desenvolvidos.

QUAIS SERÃO OS MAIORES OBSTÁCULOS PARA OS EMPREENDEDORES NO FUTURO?

Os especialistas que participarem do estudo citaram diferentes obstáculos. Os pontos citados foram: Cenário econômico, Legislação, Novas relações de trabalho, Mudanças tecnológicas e Educação.

Cenário Econômico e custo Brasil

Aliado ao medo de fracassar em uma nova empreitada, a instabilidade do cenário econômico é o maior dificultador para a formação de novos empreendedores. Empreender no país não é fácil, requer planejamento, logística, capital, qualificação e originalidade, afirmam.

É necessário uma economia aquecida, para que existam demandas para tudo o que será criado.

"Tem a questão econômica em que a gente se encontra há anos. Com essa estagnação econômica e produtividade baixa, nós estamos num ciclo vicioso e não estamos conseguindo sair dele. Isso é uma ameaça séria para o crescimento de novas empresas, assim como um desenvolvimento de maior qualidade, com capacidade de se manter estável."

Para parte dos questionados, ainda faltará maior apoio do Governo ao microempreendedor. Entendem que as melhorias também serão graduais, com impactos a médio e longo prazo.

Legislação e burocracia

Acreditam que a burocracia sempre será um obstáculo, com altos impostos e as mesmas dificuldades em formalizar um CNPJ. O custo Brasil, de forma geral, sempre será um obstáculo, ainda que pensem de forma otimista em relação à melhoria gradativa destes problemas.

"Existe um movimento de desburocratização, além da legislação trabalhista e o fim dos sindicatos. Tudo isso facilita a vida do empreendedor. O cenário se mostra mais favorável. O Brasil sempre foi conhecido por ser muito burocrático, com muitas licenças e alvarás. A medida provisória que está sendo discutida no congresso pode agilizar tudo isso. Um cabeleireiro não precisara de alvará. Isso favorece o empreendedorismo. A recuperação da economia pode se recuperar."

"A legislação tem melhorado. Agora, abrir um CNPJ está ficando mais fácil. Mas vejo empecilhos relacionados ainda à folha de pagamento e às questões trabalhistas. A relação trabalhista precisa ser mais flexível."

Novas relações de trabalho

Comentam que outro obstáculo para as empresas será o trabalho *officeless*. Entendido como uma boa iniciativa, o trabalho remoto, onde o time não precisa estar na mesma cidade, já é uma realidade principalmente nas empresas de tecnologia. "Como as pessoas vão interagir com isso? Como engajar o time à distancia? E como ter uma nova ideia de forma isolada?"

Analisa que as empresas e principalmente os funcionários, como um todo, não estão preparados para a nova realidade funcional. Ainda existe a cultura do trabalho presencial. O empreendedor, para ter sucesso, precisa transpor este obstáculo e permitir uma boa gestão, independente de onde estejam alocados seus parceiros, fornecedores e funcionários.

Resistência às mudanças

A velocidade e complexidade das mudanças se mostram explícitas no mundo empresarial. Em um empreendimento, isso significa que a empresa se torna semelhante a um organismo vivo.

Empreendimentos sempre são constituídos por pessoas. Pessoas que fornecem e apoiam, pessoas que compram e se relacionam com aquele empreendimento.

O problema está na base de formação cultural. Não temos uma cultura adequada às transformações. Vemos conservadorismo e resistência nas mudanças que acontecem constantemente.

"A CULTURA SE TRANSFORMA PARA ORDEM ECONÔMICA, POIS O MUNDO ESTÁ EM CONSTANTE TRANSFORMAÇÃO. QUEM NÃO ESTIVER NO TIMING ESTÁ PERDIDO."

"A problemática está na cultura e educação. Isso precisa ser mudado no Mindset para melhor desenvolvimento. Como exemplo, o Brasil não está acompanhando a tendência do Veganismo, que é forte mundialmente. Compramos estes produtos fora do Brasil com produtos da nossa terra."

"Existe uma resistência do empresariado em relação à isso, pois ele entende como uma frescura, uma bobagem, e não como uma oportunidade e tendência comercial."

As mudanças tecnológicas

As mudanças tecnológicas acontecem de forma muito rápida. Há de se considerar como protagonista desta futura revolução, a Inteligência artificial, com aprendizagem de máquina e a *Big Data*.

Existem outras mudanças que acontecem de maneira sincronizadas. A computação quântica e a automação, por exemplo, também criam um cenário de bastante incerteza para os futuros empreendedores, sempre no tocante às relações de trabalho e todo seu *modus operandi*.

O maior desafio para o empreendedor do amanhã talvez seja o aumento deste grau de incerteza em relação à estes cenários de mudanças tecnológicas, mesmo em uma economia que possa crescer com mais dinamismo e com mais oportunidades. Estas incertezas se mostram relacionadas à diversos aspectos que serão impactados com os avanços tecnológicos.

"Eu diria que toda área de serviço, de entretenimento, comércio, saúde, educação serão varridos por mudanças tecnológicas. Será um grande obstáculo para aqueles que não se mantiverem atentos às transformações. O fim das locadoras, dos impressos, de aparelhos eletrônicos foi só o começo.."

Em contrapartida, há muita oportunidade para pequena empresa desenvolver novos serviços, como comércio eletrônico, fintechs, dentre outras soluções de inovação. Serviços, bens e produto que estejam sintonizados com essa mudança tecnológica, e ao mesmo tempo gere para a sociedade um mínimo de ocupação econômica e renda."

Educação e desenvolvimento humano

A capacitação da mão de obra continuará sendo um obstáculo para os empreendedores do futuro. Possivelmente, a qualidade da formação técnica dos colaboradores não acompanhará a constante evolução tecnológica.

UMA QUEIXA QUE EU ESCUTO DOS EMPREENDEDORES É A BAIXA QUALIFICAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS. SÃO PESSOAS QUE NÃO CONSEGUEM SE COMUNICAR OU ENVIAR UM E-MAIL SEM 20.000 ERROS. SÃO FRUTOS DAS NOSSAS ESCOLAS QUE SÃO UMAS DAS PIORES DO MUNDO."

"Acho que a gente está correndo o risco de não ter pessoas qualificadas para uma nova demanda de mercado. Esse é um risco muito sério, principalmente nas hard skills.

O brasileiro, infelizmente, já possui o ensino médio e fundamental muito ruins. As pessoas saem das escolas quase analfabetas. Não conseguem ler um livro ou manual de instruções e entender. Essas questões acabam impactando o negócio. Quando ela estiver minimamente treinada, uma empresa maior absorve essa pessoa."

"A economia acompanha a sociedade. Ambas estão mudando rapidamente e radicalmente. O perfil do Empreendedor do futuro provavelmente se modificará. A perspectiva que temos hoje, assim como a capacidade de vislumbrarmos o futuro, é inferior à velocidade com que acontecem as transformações. Então, definir o perfil deste empreendedor é um exercício de futurologia.

Algumas análises podemos entender como certas. Antes, era necessário ter uma grande especialização para depois adquirir as competências e habilidades genéricas. Hoje, percebemos que o futuro empreendedor terá um aprendizado contínuo. Vivenciamos o que chamamos de *lifelong learning*. Manter-se capacitado para lidar com novos conhecimentos, novos setores, novos segmentos, em uma nova constante perspectiva: A busca pelo conhecimento será eterna.

O perfil exemplar do empreendedor do amanhã, diferente dos dias atuais, necessitará dos instrumentos básicos de *hard skills* e *soft skills* andando de mãos dadas. Precisarão de competências mínimas relativas ao raciocínio lógico e tecnológico, capacidade de comunicação e capacidade de liderança.

É claro, sempre existirão nichos onde as pessoas poderão trabalhar alheias à transformação do mundo digital. Estamos falando, neste caso, das atividades obrigatoriamente manuais, tradicionais e conservadoras, que se manterão estáveis ainda por um bom período.

Como exemplo, pensemos nas atividades realizadas à moda antiga com necessidades de habilidades manuais específicas, como cozinheiros. Estes, enquanto empreendedores, mesmo em determinados nichos e independente do porte, precisarão estar inseridos no contexto das transformações digitais e tecnológicas. Eles precisarão da tecnologia para conseguir seus diferentes insumos e matéria-prima, precisarão de prazos na entrega, precisarão se mostrar competitivo em relação aos concorrentes. Será necessário relacionar-se com sua cadeia produtiva ou de distribuição. Será preciso entender e se relacionar com as pessoas, sejam elas seus clientes, distribuidores ou um único funcionário. Será necessário sempre customizar soluções para os consumidores mais exigentes em relação às suas expectativas.

Neste contexto, podemos afirmar que nenhum empreendedor, independente de onde esteja inserido, ficará isento das transformações tecnológicas.

PESQUISA QUALITATIVA
EMPREENDEDORISMO
DO AMANHÃ ▶▶▶



SEBRAE NACIONAL

Marco Aurélio Bedê
Unidade de Gestão
Estratégica (UGE).
marco.bede@sebrae.com.br
(61) 3348-7640



ÁGORA PESQUISA

Candido Fialho, Rodrigo Rebechi,
Jéssica Carvalho, Gabriel Zangaro
Amanda Monique.
agora@agorap.com.br
021- 9 7156 -8307

