



**Fundação Educacional do Município de Assis  
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis  
Campus "José Santilli Sobrinho"**

**MARIANA DOMENE BARBOSA**

**EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO COMO DIFERENCIAL  
COMPETITIVO**

**Assis/SP  
2017**



**Fundação Educacional do Município de Assis  
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis  
Campus "José Santilli Sobrinho"**

**MARIANA DOMENE BARBOSA**

**EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO COMO DIFERENCIAL  
COMPETITIVO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito para a conclusão do Curso de Administração.

Orientanda: Mariana Domene Barbosa  
Orientadora: Maria Beatriz Alonso do Nascimento

**Assis/SP  
2017**

## FICHA CATALOGRÁFICA

B238e BARBOSA, Mariana Domene  
Empreendedorismo e inovação como diferencial competitivo /  
Mariana Domene Barbosa. -- Assis, 2017.

44p.

Trabalho de conclusão do curso (Administração). – Fundação  
Educativa do Município de Assis-FEMA

Orientadora: Ms. Maria Beatriz Alonso do Nascimento

1. Empreendedorismo 2. Inovação 3. Gestão Organizacional

CDD 658.42

# EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

MARIANA DOMENE BARBOSA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do Curso de Graduação, analisado pela seguinte comissão examinadora:

Orientadora: Maria Beatriz Alonso do Nascimento

Analizador: Claudiner Buzinaro

Assis  
2017

## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho em primeiro lugar à Deus, que sem ele eu não estaria aqui. Aos meus pais e irmã por todo o apoio e ajuda necessários, por me estimularem a concluir e realizar mais um projeto em minha vida.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço à Deus, por ter me dado o dom da vida, por me dar forças quando não havia mais de onde tirar, por ter guiado os meus passos, me dando luz, toda fonte de sabedoria para concluir e realizar um sonho, pois Ele é o meu Pastor e nada me faltará.

Aos meus pais Ruth e Eudes e minha irmã Vitória por me estimularem em todo o tempo da faculdade, me dando palavras de conforto e segurando minha mão em todo momento, amo vocês de todo o meu coração.

Aos meus amigos de estudo que são minha fortaleza, meus ajudadores. Obrigado por estarem presentes, eu amo cada um de vocês: Gabriela Theodoro, Bruna Inácio, Gian Augusto, Jonathan Almeida, Marlon Martins, Rodolfo Alves e Talis Souza.

A todos os meus parentes, tios, tias, primos, primas e avós por depositarem confiança em mim.

A minha amiga Gabriela Reis que sempre que precisei me iluminou com o seu lindo trabalho na Copy Center.

Ao meu amor Gabriel Neves por em todos meus momentos de choro, enxugou minhas lágrimas e segurou firmemente minha mão. Obrigado por me amar e ajudar. Amo você meu lindo.

Em especial a minha orientadora Bia, o meu muito obrigada por tudo que fez por mim, me ajudar, iluminar e fazer o meu trabalho ter esse brilho.

A professora Dani Camargo por toda ajuda e dedicação que teve comigo em todos os momentos, até mesmo distante.

Agradeço a todos os professores da FEMA por esse lindo trabalho que realizam, que é o dom de ensinar.

“Muitos dos fracassos da vida são pessoas que não perceberam o quão perto elas estavam do êxito quando elas desistiram.”

Thomas A. Edison

(1847 – 1931)

## RESUMO

De origem francesa, a palavra empreendedor (*entrepreneur*), apresenta aquele que assume os riscos para abrir um empreendimento.

Empreender é uma nova forma de administrar um negócio. É ser o inovador no mercado existente, fazendo um diferencial competitivo.

No Brasil hoje, o empreendedorismo é muito utilizado. Sendo que três em cada dez brasileiros adultos entre 18 e 64 anos, possuem um empreendimento, podendo ser empreendedores por necessidade, ou por oportunidade.

Para que o seu negócio funcione bem, é necessário um bom planejamento, para que a movimentação de todos os aspectos do novo empreendimento, saia de acordo com suas expectativas. Este sendo o tema deste trabalho será detalhadamente explicado ao seu decorrer.

**Palavras chave:** Empreendedorismo; Inovação; Gestão Organizacional.

## ABSTRACT

Of French origin the word entrepreneur (entrepreneur) is the one who takes the risks to open a venture. Entrepreneurship is a new way of running a business. It is to be the innovator in the existing market, making a competitive differential. In Brazil today, entrepreneurship is widely used. Being three out of ten Brazilian adults between 18 and 64 years old, they have an enterprise, being able to be entrepreneurs by necessity, or by opportunity. In order for your business to function well, good planning is required so that the movement of all aspects of the new venture goes according to your expectations. This being the theme of this work will be explained in detail in its course.

**Keywords:** Entrepreneur1; Entrepreneurship 2; Organizational management.

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Evolução histórica das teorias administrativas.....	14
Tabela 2: Características do empreendedor de sucesso.....	23

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
<b>2. O QUE É EMPREENDEDORISMO?.....</b>	<b>14</b>
2.1 ANÁLISE HISTÓRICA O SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO.....	17
2.1.1 O uso do termo empreendedorismo e a pessoa empreendedora.....	17
2.1.2 O Empreendedorismo atualmente.....	18
2.1.3 O Empreendedorismo no Brasil.....	20
2.2 COMO AGE O EMPREENDEDOR DE SUCESSO.....	21
2.3 PONTOS ESTRATÉGICOS DO EMPREENDEDORISMO.....	24
2.3.1-O mercado.....	24
2.3.2 A organização.....	25
2.3.3 Os clientes.....	25
2.4 PLANEJAMENTO PARA O USO DO EMPREENDEDORISMO NAS ORGANIZAÇÕES.....	26
<b>3. INOVAÇÃO.....</b>	<b>30</b>
3.1 INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE.....	32
3.2 INOVAÇÃO E QUALIDADE.....	33
3.3 DIFERENCIAL DAS ORGANIZAÇÕES QUE A UTILIZAM.....	33
<b>4. EMPRESAS EMPREENDEDORAS E INOVADORAS.....</b>	<b>35</b>
4.1 EXEMPLOS.....	36
4.1.1 Características comuns entre elas.....	37
4.1.2 Vantagens para organizações, clientes internos e externos.....	38
4.1.3 Diferencial competitivo.....	39
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>41</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>43</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um fator antigo em muitos países, porém no Brasil passou a ser difundido e praticado somente nos últimos anos, sendo antes confundido com administração.

Hoje em dia muitos pensam em empreender, porém as dificuldades da economia brasileira não favorecem a permanência de muitas empresas no mercado atual. Empreender é decidir realizar, por em execução uma tarefa. É ter comprometimento, dedicação, autonomia de criar algo diferente e com valor, assumindo os riscos financeiros, físicos e sociais. Significa também identificar as oportunidades do mercado, as dificuldades de outras empresas e transformá-las em benefícios para a organização. Para que estes benefícios sejam lucrativos não basta enxergar as dificuldades, a inovação é fundamental, ou seja, ser inovador é o diferencial de um empresário.

O tema empreendedorismo e inovação é de extrema importância, pois o Brasil é um país empreendedor, porém sem inovação, onde muitos são empreendedores por necessidade e não por oportunidade. Necessidade de abrirem um negócio para garantirem a sobrevivência e de oportunidade daqueles que identificam uma lacuna no mercado e investem.

Com isso, muitos investem em empresas com expectativas, poucas informações e se frustram em um curto prazo, por não terem planejamento, visão, organização e inovação.

O tema abordado usado para todos, além dos administradores. Pois sabe-se que no mundo, há milhões de pessoas que possuem a mão de obra, mas não o dom do empreendedorismo. Porém há muitos que são empreendedores e possuem a mão de obra, facilitando a ideia que traz um diferencial que poucos notam.

O empreendedor de sucesso é aquele que se dedica e aperfeiçoa seu trabalho, garantindo seu espaço e sucesso no mercado, aproveitando também a influência cultural que recebe do meio em que está inserido.

A inovação permite adaptações, interpretações e uma série de competências tecnológicas, mercadológicas, gerenciais, dedicação, tempo e investimento. Não há como tornar uma empresa inovadora sem dar importância aos fatores relacionados a ela. As empresas são o centro da inovação. É por meio delas que as tecnologias e produtos, enfim, ideias, chegam ao mercado, podemos perceber que o empreendedorismo e

inovação caminham lado a lado, sendo assim, aqueles que são empreendedores e inovam ficam em posição de vantagem em relação aos demais, criando um diferencial competitivo.

O diferencial competitivo é o que torna a empresa, produto e serviço, únicos e superiores, trazendo vantagens e benefícios aos seus clientes, para que esses enxerguem a qualidade, valorizem e desejem o produto ou serviço oferecido, não demonstrando interesse pelo que a concorrência possa oferecer.

Assim, as empresas que hoje possuem empreendedores inovadores, aqueles que enxergam o futuro e buscam estar a um passo de seus concorrentes são as que se destacam no mercado por terem o seu diferencial competitivo.

O objetivo desse trabalho é explicar de uma forma clara como conquistar o diferencial competitivo e ser um empreendedor inovador de sucesso. É compreender a diferença entre “empreender” e “empreendedor”, difundir o diferencial posto pela inovação no negócio. Pontos estratégicos sobre a organização e planejamento no empreendedorismo e a importância da inovação e do conhecimento.

## 2. O QUE É EMPREENDEDORISMO?

Ao longo do século XX, o mundo passou por diversas transformações em curto espaço de tempo, onde surgiram possibilidades de mudanças no estilo de vida da sociedade. Essas possibilidades foram frutos da criatividade de indivíduos que as desenvolviam ou se baseavam em objetos ou pesquisas já existentes e os inovavam ou adaptavam conforme a necessidade da sociedade de sua época. Quem estava por trás dessas transformações eram os empreendedores, aqueles que se sentiam motivados a trazer novas criações que eram reconhecidas socialmente. Esses eram admirados, e não se contentavam em ser apenas mais um pesquisador, inventor ou criador, sempre houve a necessidade de reconhecimento.

Hoje, os empreendedores estão a cada vez mais sendo estudados e compreendidos, pois estão revolucionando o mundo com seu comportamento e o próprio processo empreendedor.

No passado os conhecimentos eram somente obtidos empiricamente, a economia e os meios de produção se sofisticaram e hoje em dia existe a necessidade de se formalizar esses conhecimentos. Com isso, o termo empreendedorismo surge com muito mais força e gera consequências na mudança tecnológica com muita rapidez, pois não é um modismo.

<b>ANOS</b>	<b>MOVIMENTO</b>
INÍCIO DO SÉCULO	MOVIMENTO DA RACIONALIZAÇÃO DO TRABALHO
1930	MOVIMENTO DAS RELAÇÕES HUMANAS
1940 a 1950	MOVIMENTO DO FUNCIONALISMO ESTRUTURAL
1960	MOVIMENTO DOS SISTEMAS ABERTOS
1970	MOVIMENTO DAS CONTIGENCIAS AMBIENTAIS

Tabela 1: Evolução histórica das teorias administrativas (adaptado, DORNELAS, 2011, p. 21).

No momento atual, acredita-se que o movimento predominante é o empreendedorismo, que está ganhando espaço e mudando a forma de se fazer negócio, pois o papel do

empreendedor na sociedade sempre foi fundamental. Os empreendedores estão criando novas relações de trabalho, novos empregos, eliminando as barreiras existentes no comércio e na cultura, globalizando e renovando os conceitos econômicos, quebrando os paradigmas e gerando riqueza na sociedade.

O contexto atual é propício para o surgimento de novos empreendedores, chamado de nova economia, a Era da Internet, na qual surgem ideias bem planejadas, sendo inovadoras por uma equipe motivada e competente, formada por jovens profissionais que se graduam anualmente por ensinos técnicos e universitários.

Até o final do século XX, os jovens que terminavam a graduação e abriam um negócio eram vistos como aqueles que não têm consciência das dificuldades que podem surgir, muitos pensavam que esses indivíduos deveriam buscar a segurança de trabalhar em uma empresa que oferecesse segurança em termos financeiros, pois os empregos que eram oferecidos pelas grandes empresas, nacionais e multinacionais, ofereciam estabilidade, assim como bons salários, status e oportunidade de crescimento, sendo então muito convidativo.

No Brasil atual, está aumentando a preocupação das escolas e universidades sobre o tema empreendedorismo, pois até bem pouco tempo a formação era voltada para preparar profissionais para administrar empresas e não as criar. Nos dias atuais, essa visão mudou e o empreendedorismo faz parte dos temas tratados pelas políticas públicas na maioria dos países, inclusive no Brasil, sendo pesquisado e discutido em universidades e escolas e incentivando os alunos a se tornarem empreendedores por opção e não necessidade, trazendo assim um melhor resultado para a economia do país.

Segundo Dornelas (2001, p. 22) um estudo do Global Entrepreneurship monitor GEM de 1999, mostra alguns exemplos nesse sentido:

- No final de 1998, o Reino Unido publicou um relatório a respeito do seu futuro competitivo, o qual enfatizava a necessidade de se desenvolver uma série de iniciativas para intensificar o empreendedorismo na região.
- A Alemanha tem implementado um número crescente de programas que destinam recursos financeiros e apoio na criação de novas empresas. Para se ter uma ideia, na década de 1990, aproximadamente duzentos centros de inovação foram estabelecidos, provendo espaço e outros recursos para empresas start-ups (iniciantes).
- Em 1995, o decênio do empreendedorismo foi lançado na Finlândia. Coordenado pelo Ministério de Comércio e Indústria, o objetivo era dar suporte às

iniciativas de criação de novas empresas, com ações em três grandes áreas: criar uma sociedade empreendedora, promover o empreendedorismo como uma fonte de geração de emprego e incentivar a criação de novas empresas.

- Em Israel, como resposta ao desafio de assimilar um número crescente de imigrantes, uma gama de iniciativas tem sido implementada por meio de Programa de Incubadoras Tecnológicas, como o qual mais de quinhentos negócios já se estabeleceram nas 26 incubadoras do projeto. Houve ainda uma avalanche de investimento de capital de risco nas empresas israelenses, sendo que mais de cem empresas criadas em Israel encontram-se com suas ações na NASDAQ (Bolsa de ações de empresas de tecnologia e Internet, nos Estados Unidos).
- Na França, há iniciativas para promover o ensino de empreendedorismo nas universidades, particularmente para engajar os estudantes. Incubadoras com sede nas universidades estão sendo criadas. Uma competição nacional de novas empresas de tecnologia foi lançada e uma Fundação de Ensino do empreendedorismo foi estabelecida.

Podemos ver que em todo o mundo, o empreendedorismo tem se estabelecido ao longo dos anos e com isso atraindo a atenção de multinacionais e governos nacionais, ele é a fonte para o crescimento econômico, criando empregos e desenvolvimento.

O mundo em que nos encontramos hoje dispõe de informações rápidas e precisas, o mercado é ágil e os empreendedores devem apresentar e manter um pensamento estratégico para essa demanda, visto como uma forma diferenciada em empreender e gerenciar os capitais e recursos da empresa no mercado. É necessário e importante conseguir conciliar o mundo atual com o empreendedorismo, pois é uma nova forma de gestão empresarial e que se bem utilizada e aproveitada, contribui de forma positiva e proativa ao desenvolvimento organizacional.

Ainda segundo Dornelas (2001, p. 37):

O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados". Assim o empreendedorismo é a iniciativa de criar um novo negócio e paixão pelo que realiza utilizando os recursos disponíveis de forma criativa, trazendo lucro, transformando o ambiente em que está inserido, gerando emprego, produtividade e inovação, pois ambos estão associados com o "fazer algo novo.

Ser empreendedor é um estado de espírito, pode ser desenvolvido por qualquer pessoa, em qualquer fase da vida, sendo jovem, adulta ou idosa, que possui sonhos e sentimentos. A busca desse sonho é o que determina ser uma pessoa empreendedora.

## 2.1 ANÁLISE HISTÓRICA O SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

Ao longo dos anos, surgiram muitas definições de empreendedorismo e a partir disso, podemos dizer que é o surgimento de um negócio inovador e traz um crescimento econômico ao país em que está inserido, tendo um profissional ou profissionais que assume(m) riscos e começa(m) algo novo, pesquisa(m) o mercado onde está(ão) inserido(s) para iniciar um novo empreendimento.

Segundo Dornelas (2001, p. 31) os empreendedores:

(...) tem a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida e, o mais importante: eles têm a habilidade de implementar seus sonhos. Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator chave para o seu sucesso. E mais: além de tomar decisões implementam suas ações rapidamente. Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata em algo concreto, que funciona, transformando o que possível em realidade. Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.

Portanto, é preciso que haja mais que uma criação de um estabelecimento, marca ou produto, pois a de se criar algo novo, mesmo que seja dentro de estruturas antigas.

### 2.1.1 O uso do termo empreendedorismo e a pessoa empreendedora

O uso da palavra empreendedorismo e a pessoa empreendedora evoluíram devido às mudanças ocorridas na economia do mundo, tornando-o mais complexo.

Na idade Média, o indivíduo não assumia riscos, apenas gerenciava os projetos de produção, com os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país. Nessa época o empreendedor era o clérigo, pessoa encarregada de obras arquitetônicas, como prédios públicos, abadias, catedrais, castelos e fortificações.

No século XVII o empreendedor estabelecia um acordo com o governo, para realizar algum serviço ou produto, como os preços eram prefixados, os lucros e prejuízos eram exclusivamente do empreendedor. Richard Cantillon foi um importante economista e escritor dessa época, considerado um criador do termo “empreendedorismo”, usado pela primeira vez para explicar a receptividade em relação aos riscos que ocorrem ao comprar

um determinado produto ou serviço por um valor e depois de um período vendê-lo, não mais com o mesmo valor que o produto ou serviço foi adquirido.

O início da industrialização no século XVIII, apresentou ao mundo a diferenciação entre o empreendedor e o capitalista. Jean Baptiste Say, em 1803, ampliou essa definição, pois para ele, empreendedorismo é a possibilidade de um indivíduo abrir o seu próprio negócio, sendo responsável pelo crescimento e desenvolvimento econômico, ele inova, imagina, desenvolve e realiza seus desejos.

Já no século XIX e XX os empreendedores foram confundidos com os administradores ou gerentes, o que ainda pode ocorrer nos dias atuais. O empreendedor é aquele que organiza e dirige uma empresa para lucro pessoal. Paga os materiais consumidos no seu negócio, pelo uso da terra, serviços dos colaboradores e pelo capital que necessita para a sua iniciativa, habilidade e administração da sua empresa. Assume os prejuízos e os lucros, em consequência de imprevistos incontrolláveis.

Nesse século, o comportamento e a atuação do empreendedor estão relacionados à inovação, sua função é revolucionar o padrão de produção, explorando a invenção de bens novos ou antigos de maneira atualizada, conforme as necessidades da empresa e assim, organizando novas práticas e setores.

### **2.1.2 O Empreendedorismo atualmente**

Nos dias atuais, muito se ouve e discute sobre o empreendedorismo. O empreendedorismo é um processo dinâmico de criar riqueza, que assume riscos em relação a patrimônio, tempo e comprometimento com a carreira, agregando valor em algum produto, serviço, sendo inovador ou não.

Algumas ciências como administração, psicologia, política, filosofia, economia, sociologia e medicina, vêm se interessando pelo assunto e assim trazendo suas abordagens e contribuições, para definir o empreendedorismo. Pesquisadores querem estudá-lo, escolas ensiná-lo, o governo subsidiá-lo, organizações querem apoiá-lo e independentemente do que fazem todos querem ser empreendedores.

No mercado atual, muitos empresários não conseguem manter suas empresas abertas, devido a isso muitas empresas de pequeno porte não ultrapassam o terceiro ano de funcionamento. Algumas pesquisas afirmam que para que o sucesso seja garantido é

necessário que os empresários dêem valor e importância ao plano de negócios, não apenas como um documento para captação de recursos, mais como uma ferramenta de gestão empresarial e um mapa que guiará a empresa ao sucesso.

O empreendedorismo pode ser classificado como uma opção de vida, pois tende a ser um investimento a longo prazo. Normalmente, o empreendedor está em busca de boas oportunidades, até mesmo em tempos de crise como a que o Brasil está passando. E são nesses tempos que pessoas e empresas estão buscando alternativas para reduzir seus gastos e obter desenvolvimento e, como consequência, sucesso.

As pessoas escolhem não adquirir novos produtos e com isso buscam realizar manutenção em produtos que já possuem, sendo eles materiais, como carros, imóveis, ou de consumo, roupas, sapatos e assim por diante.

O empreendedorismo identifica três fatores relevantes:

- Ter capacidade de tomar iniciativa e encontrar a solução para problemas econômicos ou sociais;
- Iniciar e gerir empreendimentos, sendo um conjunto de conceitos, métodos relacionados a criação de novas empresas ou organizações;
- Movimento social de desenvolvimento do espírito empreendedor, gerando novos empregos e recebendo o incentivo de governos e instituições.

Houve um constante aumento do desemprego, muitos ex-colaboradores de empresas iniciam uma nova atuação mercado sem nenhum tipo de preparo, buscando em um negócio próprio a possibilidade de obter independência financeira, liberdade e o sonho de obter sucesso.

A história mostra que os empreendedores, são os grandes responsáveis pelo desenvolvimento econômico e crescimento de um país, porém a realidade pode ser outra, pois muitos se deparam com dificuldades e fracassos relacionados ao despreparo, concorrência e outros fatores.

Sendo assim, é cada vez mais evidente e necessário que os empreendedores não apenas possuam as qualidades necessárias, mas consigam visualizar a importância do plano de negócios para alavancar seu empreendimento e assim possuir bases mais sólidas para o sucesso.

### 2.1.3 O Empreendedorismo no Brasil

Anteriormente não se ouvia falar em empreendedorismo e na criação de pequenas empresas, com isso o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na sua jornada empreendedora.

Em 1990, o movimento do empreendedorismo no Brasil começou se formar com o surgimento do posto SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software).

O Sebrae é o órgão mais conhecido pelo pequeno empresário, que busca ajuda da entidade que oferece suporte para iniciar sua empresa e resolver pequenos problemas do seu negócio.

O Softex pode ser confundido com o histórico do empreendedorismo no Brasil da década de 1990, foi criado com o intuito de levar as empresas de software do país para o mercado externo, através de ações que proporcionavam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia.

Foi com esses programas da Softex que o termo empreendedorismo começou a se destacar na sociedade brasileira, pois até aquele momento o plano de negócios (*business plan*) era desconhecido.

Existem dois estilos de empreendedorismo no Brasil, sendo o primeiro de oportunidade, onde o empreendedor é visionário, tem um planejamento prévio, sabe onde quer chegar, gera lucro, emprego e riqueza. O segundo, é o empreendedorismo de necessidade, em que o empreendedor se aventura na jornada empreendedora para se sustentar por estar desempregado, sem opção de trabalho.

No Brasil hoje, três em cada dez brasileiros adultos entre 18 e 64 anos, possuem um empreendimento. Entre 2004 e 2014, a taxa de empreendedorismo no Brasil aumentou de 23% para 34,5%. Metade desses empreendedores abriram suas empresas há menos de três anos e meio. Esses dados são da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), feita no Brasil pelo SEBRAE e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP).

Portanto, no Brasil atual existem muitos jovens e novos empreendedores, principalmente nas áreas de tecnologia e serviços.

## 2.2 COMO AGE O EMPREENDEDOR DE SUCESSO?

O empreendedor nato é aquele que nasce com características necessárias para empreender e é influenciado pelo meio que em vive. Essa formação pode acontecer pela família, estudo e prática. Associado a criatividade, energia, imaginação e perseverança que habilitam uma simples ideia de sucesso garantido no mercado.

A pessoa empreendedora está de fato associada a pessoas realizadoras, que têm a capacidade de se levantar e com criatividade, inovação e planejamento iniciar e organizar um empreendimento de sucesso. Existem empreendedores em todas as áreas de atividades, e em um sentido mais amplo a palavra se designa a pessoa que cria uma empresa - uma organização de negócios.

Uma grande parte das pessoas realizadas e prósperas começaram a vida profissional como pequenos empreendedores. Como exemplos temos Bill Gates e Henry Ford que foram além da criação de empresas, pois transformaram o modo de fazer negócios, a tecnologia e a própria sociedade, não apenas atingiram a realização, mas também prosperaram. O mundo dos negócios é feito das corporações e dos empreendedores, sejam eles de pequeno, médio ou grande porte. Pois independentemente do tamanho de seus empreendimentos, eles pagam impostos, salários, investimentos, suprimentos e etc, assim distribuem rendimentos e aumentam a qualidade e o padrão de vida. O empreendedorismo possui segredos que podem ser descobertos por qualquer pessoa com qualquer idade. Iniciar um empreendimento e ser patrão de si mesmo pode ser mais complicado do que podemos imaginar. Não basta ter uma excelente ideia, é preciso ter atualização frequentemente e conseguir entender o mercado para que o negócio encontre possibilidade de crescer e obter sucesso. Sabe-se que o empreendedorismo é um conjunto de hábitos e comportamentos, pois sabemos que ninguém nasce empreendedor, e sim possui características de um empresário de sucesso que podem ser adquiridas com uma capacitação adequada.

O empreendedor de sucesso tem que primeiramente se informar a respeito da atividade que pretende desenvolver no mercado e se familiarizar com o segmento a ser seguido, propor responsabilidade a si mesmo e tomar iniciativa é o início para o empreendedor que busca o sucesso, estando atento ao mercado e as oportunidades que ele oferece. Riscos e dificuldades fazem parte do ato de empreender, ser pragmático diante dos problemas e praticar a perseverança. Enxergar o futuro, ter visão de onde está e o que precisar ser

feito para chegar onde quer, é essencial. Priorizar o plano de negócios, monitorar, corrigir e rever tudo o que realiza, faz parte da sua rotina, assim como apresentar eficiência e qualidade, garantir que os recursos sejam bem aproveitados e direcionar os esforços para que assim possam valer a pena.

É necessário manter uma rede de contatos e prezar por relações a longo prazo. O empreendedor é o líder da sua empresa, portanto deve agir com energia e confiança, exigir de si mesmo um elevado padrão de qualidade, ser um bom ouvinte e ter consciência da importância do feedback.

O empreendedor acredita que dúvidas são bem-vindas, deve saber estimular a equipe, estabelecendo metas claras e deixando-a comprometida com tudo o que realizar.

Abaixo apresentamos, de acordo com MORETI (<https://blog.runrun.it/>), características e fatores responsáveis pela formação dos profissionais empreendedores no que se refere a sua atuação.

<b>Exigências do papel</b>	<b>Traços da personalidade</b>	<b>Comportamentos</b>	<b>Resultados nos negócios</b>
Conhecer sua marca pessoal	Autoconsciência	Conhecer a si mesmo muito bem e ter a habilidade de compreender os outros com cuidado e precisão	Encorajar confiança e apoio de outros em razão de sua autenticidade, capaz de alinhar as atividades dos colaboradores aos seus esforços
Assumir desafios	Orientação para riscos	Otimista, confortável com incertezas, resiste a constrangimentos, impulsiona os negócios com suas decisões	Os negócios se beneficiam das oportunidades apreendidas
Pensar por meio de possibilidades e aspectos práticos	Pensamento criativo	Mente cheia de ideias para crescer além do que já cresce	Imaginar o que poderia ser e daí criar um espaço que pode ser preenchido com uma ideia comercializável
Promover os negócios	Advocacia	Porta-voz da empresa, persuasivo e comunicador	Capaz de persuadir outros para o seu ponto de vista e de ir a compromissos de negócios
Focar-se nos resultados dos negócios	Orientação para lucro	Direcionado para quantificar objetivos e medir seu progresso e sua performance	Um negócio eficiente e lucrativo
Ser um eterno aprendiz do seu negócio	Sede de conhecimento	Constantemente em busca de conhecimento relevante para os negócios	Crescimento dos negócios por meio de aprimoramentos inteligentes
Ser autoconfiante	Consciência da própria eficácia	Resiliente, animado para ocupar múltiplos papéis e identificar carências	Sobrevivência de uma startup
Ser proativo	Iniciativa	<i>Workaholic</i> , que faz as coisas acontecerem	Oportunidade de reconhecer e criar uma startup
Multiplicar-se	Delegação	Facilmente delega autoridade, gestor de equipe	Crescimento dos negócios graças à expansão da força de trabalho
Construir relacionamentos	Facilidade de se relacionar	Habilidade de formar e manter vínculos sociais profundos	Capital e outros recursos atraídos mais facilmente

Tabela 2: Características do empreendedor de sucesso.

Nem todos empreendedores apresentam todos esses traços, porém acredita-se que o fortalecimento de algumas virtudes compense a falta de outras. Ao invés de seguirem caminhos previamente estabelecidos em objetivos rígidos e estratégicos, os

empreendedores apresentam expectativas maleáveis, conforme a realidade que vivenciam.

## 2.3 PONTOS ESTRATÉGICOS DO EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo e a gestão estratégica consistem em comportamentos e ações que identificam e exploram as oportunidades que são lucrativas ao ambiente. Compreendem um conjunto de vantagens competitivas e ações projetadas que resultam em benefícios.

Empreendedorismo estratégico é definido como um processo que guia todas as decisões e resulta em oportunidades melhores, explorando-as então, através de ações também estratégicas.

O empreendedorismo quando pensado estrategicamente pode contribuir para um objetivo econômico relevante. Isso nos aponta o Brasil, onde a população convive com alta inflacionária e desindustrialização caracterizadas pelo atraso tecnológico e a falta de especialização. Portanto os principais pontos estratégicos a serem seguidos para o empreendedorismo dar seguimento são: conhecimento do mercado, da organização e dos clientes.

### 2.3.1. O Mercado

O primeiro passo para os empreendedores antes de qualquer atitude é que conheçam o segmento e o mercado em que irão atuar. É um procedimento que acarreta segurança e infelizmente é pouco praticado pelos profissionais. Ter conhecimento do mercado não é apenas identificar os concorrentes, pois estamos vivenciando um mercado ágil e competitivo.

Um segundo passo é a elaboração de um planejamento estratégico sólido, com uma visão a longo prazo essencial para todo empreendimento.

Essas atitudes são cruciais para a sobrevivência do empreendimento, porém não são suficientes para o seu crescimento. O sucesso está na realização de atitudes diversas empreendedoras de forma simultânea. É de extrema importância o empreendedor manter-se atento aos pontos importantes, sempre estar atualizado sobre as novidades do mercado, as novas necessidades do seu negócio, a antecipação das tendências, buscar informações que sejam relevantes ao empreendimento, manter o *Networking*, definir uma

estratégia de atuação e atenção a qualidade de vida dos colaboradores e demais envolvidos.

O empreendedor que já compreendeu a oportunidade que este momento oferece está atento não só ao mercado brasileiro, mas também ao internacional, busca assimilar o que há de novo e programa melhorias constantes. É essa associação de fatores e atitudes que distingue os empreendedores que terão sucesso dos que perderão espaço em um mercado cada vez mais dinâmico.

### **2.3.2 A Organização**

Em uma organização, deve-se investir significativa parte do orçamento em pesquisas e novas tecnologias para que os produtos sejam evoluídos com diferenciações que destaquem a organização das demais no mercado. Nesse contexto, o preço final apresentado aos clientes, pode ser alto, porém, a justificativa é que o produto oferecido pode ser exclusivo.

As empresas que estão no mercado, oferecem cada uma delas serviços e produtos semelhantes, porém estão sempre disputando qual delas vende mais os seus produtos e serviços por um menor valor.

Com isso, o que diferencia uma das outras é que, é preciso estudar a concorrência e o entendimento do cenário onde irá atuar, podendo se tornar um diferencial competitivo, trazer possíveis soluções para o negócio e possuir sucesso.

### **2.3.3 Os Clientes**

Mais importante do que um bom administrador ou investidor é o empreendedor que tem a consciência de que do sucesso também faz parte o cliente. Esse fator é relevante ao empreendedorismo, pois sabemos da necessidade de identificar e conhecer os consumidores, saber com quem a organização se comunica e compreender as necessidades da pessoa/empresa, pois delas surgem ideias inovadoras que levam as melhorias e desenvolvimento.

Com clientes cada vez mais exigentes, encantá-los passou a ser uma prioridade do mundo dos negócios, pois lucro surge quando passamos a satisfazer e atender as necessidades dos clientes.

Portanto, é essencial que um empresário dedique seu tempo ao seu negócio, analise seus clientes e enxergue as oportunidades de crescimento.

Realizar uma coleta de informação, uma “pesquisa” ajuda a entender o ponto de vista do cliente. Com isso, é necessário planejar um sistema eficaz para obter um resultado satisfatório. A empresa deve estimular os clientes a avaliar e manifestar suas opiniões, tendo assim a possibilidade de corrigir falhas ou aprimorar o que é oferecido no que se refere a produtos, serviços e etc.

O *benchmark* é uma nova ferramenta de gestão que permite que uma organização compare a sua eficiência com a de outras organizações, frequentemente com uma empresa líder do segmento onde atua ou um concorrente relevante. É um importante instrumento de gestão, uma forma de conhecimento, para que a empresa mantenha suas atividades e processos e se destaque no mercado em que está inserida, a fim de criar melhoria interna e desenvolver vantagens competitivas conquistando ainda mais os clientes.

Em uma pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2013, cerca de 1.800 empresários afirmaram que a estratégia de diferenciação é a opção mais vantajosa para que a empresa permaneça em atuação, pois os consumidores estão cada vez mais exigentes, e escolhem os produtos levando em conta o que a marca vai lhe oferecer, em termos de satisfação, se adequando ao seu ambiente e estilo de vida e considerando o valor pelo qual está sendo ofertado.

Quando os seus objetivos e propósitos estão claros, bem definidos, o mercado de atuação bem explorado, o público consumidor é entendido, percebe que essas são as melhores maneiras de desenvolver soluções inovadoras e a única consequência disso é o sucesso.

## 2.4 PLANEJAMENTO PARA O USO DO EMPREENDEDORISMO NAS ORGANIZAÇÕES

Planejamento é um processo contínuo e dinâmico que consiste em um conjunto de ações intencionais, integradas, coordenadas e orientadas para tornar realidade um objetivo futuro, de forma a possibilitar a tomada de decisões antecipadamente. Essas ações devem ser identificadas de modo a permitir que sejam executadas de forma adequada e

considerando aspectos como o prazo, custos, qualidade, segurança, desempenho e outras condicionantes.

O planejamento nos permite um controle apropriado, produtos e serviços entregues conforme requisitos exigidos pelo cliente, melhor coordenação das interfaces do projeto, nos possibilita resolução antecipada de problemas e conflitos, além de um grau mais elevado de assertividade nas tomadas de decisão. Portanto, em resumo, o tempo dedicado ao planejamento é vital para evitar problemas na fase de execução. O objetivo central do planejamento é minimizar a necessidade de revisões durante a execução.

O bom planejamento movimenta todos os aspectos do novo empreendimento. A partir dele podemos realizar um levantamento de todos os elementos do negócio, sendo externo, produção, mercado em que está inserido, concorrentes e os internos como, qual é o produto, onde inseri-lo, como, quanto irá custar e etc. Podemos também examinar a motivação, conhecimento e o empenho de todos na empresa, descobrir quais as falhas e erros na elaboração do plano para evitar gastos desnecessários.

Os objetivos que devem ser alcançados com o plano, não podem ser confundidos com metas, pois o plano serve para ordenar as ideias que servirão para conseguir os recursos financeiros e sucesso no mercado.

A estratégia é estar à frente das situações, incertezas e turbulências. Portanto, planejar estrategicamente é pensar na organização como um todo, criar um futuro e meios para alcançá-lo. Ele pode ser definido como o desenvolvimento de um processo gerencial, técnicas e atitudes administrativas, de modo rápido, coerente, eficiente e eficaz. Portanto, administrar estrategicamente é ser capaz de realizar as ações do futuro.

O principal motivo para muitas empresas não sobreviverem está diretamente ligado a falhas gerenciais, como falta de planejamento na abertura do empreendimento, de capital de giro, problemas financeiros, ponto comercial inadequado, falta de conhecimento sobre gestão, de crédito bancário causas econômicas do país.

O planejamento visa melhorar as condições da empresa, organizar seu funcionamento, é uma ferramenta de auxílio para o seu crescimento, sendo assim é considerado um instrumento importante para identificar a real situação de determinado mercado e iniciar uma empresa com segurança.

De acordo com Monteiro (1999, [www.redegestao.com.br/desafio](http://www.redegestao.com.br/desafio)):

Ao contrário do que muita gente pensa, o planejamento não é um processo rígido, pelo contrário. É importante que ele acompanhado e atualizado sistematicamente, tornando a organização mais capaz de adaptar-se aos cenários externos, com evidente ganho de competitividade. Hoje em dia, quem não dedica um mínimo de tempo para cuidar da coletivamente do planejamento da sua organização termina sendo planejado pelos outros, geralmente pelos concorrentes.

Todo empresário é levado a ter um amadurecimento forçado, independente da experiência profissional ou idade. Muitos acreditam que para abrir uma organização e obter sucesso é necessário apenas um capital disponível ou sorte, e outros acreditam na ajuda de pessoas influentes. Tudo é essencial, porém o importante o envolvimento, a busca por atingir objetivos, vontade de vencer, uma administração alicerçada a um bom planejamento estratégico e muita determinação.

Características básicas para obter sucesso:

- Possuir um alto grau de energia, comprometimento, habilidade persistência, energia física e mental, iniciativa e vigor e muita força de vontade para levar um projeto ou um sonho até o fim.
- Sempre pensar como empreendedor, pois para obter o sucesso, deve-se inovar através de ideias e caminhos, pensar ou explorar soluções e usar a razão em termos práticos, teóricos e abstratos.
- Disposição, vontade de trabalhar com outras pessoas, aceitar comentários e lidar de forma positiva com situações desagradáveis, complexas ou problemáticas.
- Ter habilidade para se comunicar, sempre sem rodeios, de uma forma clara. Assim como falar, também ouvir, absorver e entender o que dizem, transmitir confiança aqueles com quem se comunica.
- Capacidade de obter informações e utiliza-las para a criação de mudanças para a empresa.

(MORETI,2008, [revistapegn.globo.com/principais-caracteristicas-de-um-mpreendedor-de-sucesso](http://revistapegn.globo.com/principais-caracteristicas-de-um-mpreendedor-de-sucesso); PILLEGGI, 2014,[blog.runrun.it/intraempreendedorismo](http://blog.runrun.it/intraempreendedorismo)).

A sociedade, assim como o mercado estão expostos a muitas mudanças, o que tem como consequência a insegurança das empresas. Sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, nem todas conseguem se adaptar as exigências e desaparecem, dando lugar a outras mais ágeis, e capazes de enfrentar a realidade. Sem dúvida as organizações que adotam um planejamento estratégico têm muito mais chances de ter um futuro promissor, pois podem antecipar-se aos concorrentes e às mudanças bruscas do mercado, desenvolver estratégias de competição adequadas e tempo suficiente para ter um sucesso garantido.

O mercado está ocupado e dominado por organizações profissionais que desenvolvem atividades administrativas de análise, planejadas e desempenhadas por profissionais de alta performance.

O empreendedorismo é estudar como o ser humano age diante de desafios, e com um mercado cada vez mais competitivo, as organizações são obrigadas a adaptar-se as mudanças contínuas e a exigir profissionais com características empreendedoras. Pois com a quantidade de produtos e serviços disponíveis, revelam que os consumidores estão cada vez mais exigentes por qualidade, preço e inovação. E com isso as organizações estão procurando sempre inovar, e satisfazer as necessidades dos clientes sob as condições de prazo, qualidade e custos.

### 3. INOVAÇÃO

A inovação se originou na própria busca do ser humano pela sua sobrevivência. Havia sinais de inovação na busca de comida na pré-história, sendo o principal desafio dessa época. A história das civilizações foi marcada pelo fogo, escrita, pólvora, o motor a vapor, a eletricidade e mais recentemente a internet, todos são considerados marcos no desenvolvimento da humanidade. Neste contexto podemos focar na inovação, pois no início do século passado foi baseado nos desenvolvimentos tecnológicos e científicos. Mais tarde, foi marcado pelos centros de pesquisas e desenvolvimento gerando resultados de inovação.

Depois, fortaleceram os capitalistas de risco e os ecossistemas de inovação, grandes empresas acreditavam que inovação era exclusividade de *startups*, estrutura de empresa conhecida e usada hoje em grande parte do mundo, definida pelo seu meio de sua implementação, com pouca ou nenhuma experiência de mercado, voltada pelas ideias inovadoras com um futuro promissor.

Estas empresas, na maioria das vezes, já nascem com uma ótima perspectiva financeira e com boas projeções de receita e lucros. Por este motivo, possui uma boa possibilidade de ser comprada precocemente por uma grande empresa, devido ao seu potencial inovador. Tudo dependerá da forma como o empreendedor conduzirá sua empresa e, principalmente, como lidará com as incertezas do mercado.

E por último buscaram solucionar os desafios técnicos e de negócios com pesquisadores autônomos com a colaboração da internet. A inovação voltou a fazer parte de grandes corporações com um novo enfoque. Sendo assim, a inovação é o instrumento mais específico do empreendedor, que significa fazer algo novo ou renovar.

Com o passar dos anos, surgiu a urgência em adaptar constantemente e a necessidade de se adequar antigos processos e criar novos, pois para atender a nova economia do mercado, o empreendedor é subsidiado ao ato de inovar.

Partindo de estudos, a ideia de inovar é a criação ou revolução de algo que já existe, através de estudos, observações e persistências, para assim trazer soluções práticas e simples para serem aceitas pelos consumidores.

O empreendedorismo não é exclusivo de pequenos investidores, mas de grandes empresas que apresentam inovações, hoje denominado “empreendedorismo corporativo”.

Segundo Dornelas (2009, p.38): “Empreendedorismo corporativo é o processo pelo qual o indivíduo ou um grupo de indivíduos, associado a uma organização existente, cria uma nova organização ou instigam a renovação ou inovação dentro da organização existente”

Entretanto o empreendedorismo corporativo pode ser empregado de diversas formas nas empresas, como estratégia de negócios, ou até mesmo para promover ou renovar uma estratégia já existente.

Ainda para Dornelas (2009, p.38):

Empreendedores corporativos são os indivíduos ou grupos de indivíduos, agindo independentemente ou como parte do sistema corporativo, os quais criam as novas organizações ou instigam a renovação ou inovação dentro da organização existente.

O conceito de inovação bem como a sua prática não é novo, necessita sempre de “inovação”, ou seja, está em constante mudança.

Segundo Drucker (1986, *apud* Sohn, 2004, p. 86):

Inovação é o instrumento específico do espírito empreendedor. É o ato que contempla os recursos com a nova capacidade de criar riqueza. Não existe algo chamado de recurso até que o homem encontre um uso para alguma coisa na natureza e assim o dote de valor econômico (...).

Inovação está relacionada a fazer coisas diferentes, criar algo, transformar o ambiente onde se está inserido. É algo abrangente, como a comum relação que se faz com a criação de novos serviços e produtos.

Para Kotler (2011, p.15):

A inovação é um processo desordenado: difícil de mensurar e difícil de administrar. A maioria das pessoas o identifica quando gera uma onda de crescimento. Quando as receitas e os lucros declinam durante uma ressecção, os executivos muitas vezes concluem que iniciativas de inovação não valem a pena. Talvez a inovação não seja tão importante, pensam. Os executivos dizem que a inovação é muito importante, mas a abordagem de suas empresas em relação a

isso é, em muitos casos, informal, e os líderes carecem de confiança em suas decisões sobre inovação.

Os empreendedores querem ir mais além, descobrir algo novo, diferente pois não se contentam com a mesmice. Com isso, buscam a prática da inovação.

Dornelas (2009, p.18) afirma que:

A inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente. Os empreendedores precisam buscar de forma deliberada, as fontes de inovação, as mudanças e seus sintomas que indicam oportunidades para que uma inovação tenha êxito.

Portanto o empreendedor não fica esperando pela inovação, pela sua descoberta e solução ideal. Ele busca a sua prática e tomam ações proativas para obter inovações de formas sistemática.

### 3.1 INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE

Com um grande nível de competitividade, as empresas nos dias atuais, para se manterem e continuarem crescendo, precisam aumentar, multiplicar, combinar e gerar inovação a partir das oportunidades.

As organizações que desejam ser bem-sucedidas, dependem das vantagens competitivas em seus produtos ou processos produtivos.

Um modelo de competitividade é baseado em cinco objetivos de desempenho, sendo eles: Custo, Qualidade, Rapidez, Flexibilidade e Inovação.

Há um padrão nas grandes ondas de competitividade, em 1970 as empresas focavam no custo da produção, reduzi-los significava redução do preço final para o cliente, aumentando assim, suas vantagens sobre a concorrência. Na década seguinte, reduzir os custos não mais tornava as empresas competitivas, e sim o diferencial presente na qualidade. Logo a qualidade se tornou uma prática constante e comum em todas as empresas. Os consumidores já não se contentavam com o melhor preço e qualidade, o diferencial competitivo exigia outra dimensão. Com isso, a tecnologia trazendo produtos

com ciclos produtivos do tempo de criação ao consumo foi a tônica que movimentou as empresas na década de 1990. O acesso à tecnologia foi se tornando cada vez mais presente no contexto das empresas, assim, os anos 2000 passam a ser considerados como a época da flexibilidade, que oferece a capacidade de adequar a organização à realidade e a possibilidade de conhecer os clientes, de forma a atendê-los conforme suas necessidades.

### 3.2 INOVAÇÃO E QUALIDADE

O conceito de qualidade é entendido como excelência, adequação ao uso, “fazer as coisas corretamente”- eficácia. Numa organização a qualidade dos produtos e serviços não gera refugos e retrabalhos, mas sim uma competitividade entre as empresas, afim de conservar e ampliar a fatia de mercado existente estando apta a enfrentar o sucesso.

Quando falamos de qualidade nos dias atuais, buscamos também diversidade, pois procuramos qualidade, através de produtos inovadores e diferenciados dos oferecidos pelo mercado, onde existem muitos tipos de clientes e cada um deles define qualidade à sua maneira. As demandas são muitas e cheias de peculiaridades, pois o mercado vem crescendo em todo o mundo.

O grande desafio em se fazer qualidade, é ser capaz de lidar com o imaginário, desejos invisíveis dos clientes, e produzir produtos novos e serviços cada vez mais numerosos.

Contudo, a qualidade nessa nova era está diretamente ligada a inovação, com a capacidade de fazer o cliente sentir, buscar razões emocionais para uma comparação, decisão e aquisição do seu produto e serviço inovador.

### 3.3 DIFERENCIAL DAS ORGANIZAÇÕES QUE UTILIZAM A INOVAÇÃO

Nos últimos anos, muitas organizações aprenderam que as marcas caracterizadas como inovadoras apresentam uma maior possibilidade de lucro. Com isso, os consumidores dão preferência aos seus produtos, pois vêem a marca como especial, moderna e com qualidade superior.

A inovação não tem fórmula, com isso as empresas que são inovadoras avaliam seus colaboradores, para uma nova realização que gere valor e seja acessível a todos, ela não atualiza seus serviços e produtos, mais surpreende a cada dia os seus clientes.

As organizações hoje, se esforçam para entender pois, o que as faz inovadoras, é a importância que dão a palavra e sentido de inovação. É absorver o conceito e colocá-lo em prática. Não só absorver o termo, mais sim fazer de tudo para alcançá-lo. E ser a empresa inovadora, é fazer com que todos trabalhem em conjunto, de uma forma criativa, com qualidade, honestidade e ir em direção ao sucesso. Pois o sucesso é decorrente de uma unificação de todos os esforços, de cada colaborador independente da função exercida dentro da organização. Por isso, as empresas inovadoras possuem um diferencial aos concorrentes, e não só a eles, mais aos seus clientes, que é o principal da empresa, com seus produtos e serviços diferenciados.

As empresas não inovadoras são aquelas que não se adéquam ao mercado atual, ficam para trás das estratégias tecnológicas, não possuem qualidade avançadas em seus produtos e serviços, os clientes são os mesmos, e não aumentam suas redes de contatos, ficando assim para trás sem inovação e sucesso.

## 4. EMPRESAS EMPREENDEDORAS E INOVADORAS

Empreendedorismo Corporativo acontece quando os colaboradores têm autonomia para praticar suas ideias na empresa em que estão inseridos. Considerando que eles possuem características próprias de empreendedor ou a organização possui características que a tornam empreendedora.

A empresa tem que possuir um ambiente criativo, próprio para empreender, que dê autonomia e incentive os colaboradores a prática da criação, do desenvolvimento e solução.

Numa organização empreendedora há discussões, diálogos, sugestões e comunicação, pois é um modelo de gestão flexível e criativo. Assim, o clima organizacional é propício, e a sua única preocupação é realizar uma gestão democrática, que acarrete em crescimento para todos os colaboradores.

Existem algumas técnicas de empresas empreendedoras, são elas:

- A sua equipe é envolvida, disciplinada, com pontos de vista diferentes, comprometidas e com uma ótima gestão de equipe.
- Técnica *Braistorming* ou tempestade de ideias consiste em encontrar um problema para ser solucionado, para gerar ideias e fluir soluções e planos. Essa técnica é muito usada para lançar novos produtos no mercado, para soluções de problemas, campanhas, expansão de negócios e vários outros fatores.

Inovar é acessível a todos os colaboradores de uma organização, assim a empresa não só atualiza seus serviços e produtos, mas surpreende os clientes e concorrentes, ficando em posição de vantagem. Com isso, inovar é essencial para que a organização se mantenha próxima a um futuro certo.

É importante inovar porque permite que as organizações acessem novos mercados, agreguem valor aos produtos e serviços, diferenciando dos demais, trazendo benefícios a sociedade, como empregos e rendas.

A empresa empreendedora é inovadora e não é uma simples ideia de implantar uma estratégia de inovação. Pois os líderes mostram aos colaboradores que podem atingir o sucesso naquilo que realizam, gerando um clima organizacional adequado e um ambiente agradável para as relações e para a execução do trabalho, com motivação e energia.

O essencial é ter uma equipe comprometida, que faça parte da realidade da empresa, assim como se empenhe em busca da realização dos objetivos comuns a todos.

Há muitas unidades e áreas de negócios, que são mais inovadoras em relação a outras, pois além da cultura da organização, tudo depende das circunstâncias que mudam de forma dinâmica e das pessoas que estão comandando os negócios. Elas têm que ter consistência, diplomacia, boas ideias e iniciativa, para que seja possível desenvolver parcerias, criar oportunidades e trazer resultados que sejam significativos para a empresa.

Portanto, uma empresa empreendedora e inovadora é uma nova política de trabalho, capaz de incentivar o indivíduo de maneira que os seus talentos sejam identificados, fazendo a diferença, de forma competitiva dentro da empresa.

#### 4.1 EXEMPLOS

Abaixo estão listadas exemplos de empresas de sucesso que são destacadas por serem empreendedoras e inovadoras. São elas:

- AIRBNB - Rede de hotéis americana em mais de 33 mil cidades em 192 países, com mais de 300 mil cadastrados. Recebeu o prêmio Fórum Econômico Mundial reconhecida como pioneira no setor hoteleiro;
- Easy Taxi – Aplicativo brasileiro para pedir um táxi, com mais de 30 mil motoristas cadastrados em 10 cidades brasileiras e 9 estrangeiras, recebeu mais de 30 milhões de reais em uma rodada de investimentos do Fundo *Latin America Internet Holding* (LIH).
- Kickstarter – Maior site de financiamento coletivo do mundo, onde qualquer pessoa pode expor sua ideia e angariar fundos para executá-la. O site cobra comissão de 5% em cada projeto, e o número de inscritos está em crescimento, conseguiu aporte de 10 milhões de dólares de investidores. Iniciou suas atividades no Canadá e Reino Unido e pretende expandir;
- Natura - Em 1974 utilizava a venda direta como forma de expandir e promover crescimento. Sendo assim a Natura é uma das marcas de cosméticos mais utilizados no Brasil. Seu sócio fundador Luis Seabra se destaca por ter feito o seu empreendimento crescer, sendo referência nesse modelo de negócios,

apresentando uma lucratividade invejável e se tornar uma empresa inovadora em diversos países.

- Grupo Pão de Açúcar - Na década de 1940, o empreendimento já possuía 40 lojas com mais de 1500 colaboradores. Ao atravessar uma crise em 1990, houve a necessidade de reforma administrativa, que favoreceu o reposicionamento no mercado;
- China in Box - Primeiro delivery do Brasil de comida chinesa na caixa, fundado por Robinson Shiva, que se tornou um dos maiores empreendedores do país e se destacou por ser inovador.
- Cacau Show - Fundada por Alexandre Costa que desde criança revendia chocolates. Quando tornou a prática comercial uma empresa batizou com o nome Cacau Show. Em pouco tempo a empresa gerou lucros e se expandiu em todo o Brasil;
- CVC Agências de Viagens e Turismo - Fundada por Guilherme Paulus, tem como foco o objetivo de ter uma empresa que se consagrada no setor, superando os concorrentes e surpreendendo os clientes;
- ClearSale - Software direcionado na fiscalização digital, fundada por Pedro Chiamulera, se destaca por ter um software que captura fraudes em empresas varejistas;

#### **4.1.1 Características comuns entre elas**

Existem alguns hábitos e características que são comuns às empresas de sucesso consideradas empreendedoras e inovadoras que podem ser seguidos, são alguns deles:

- Resiliência - O gestor deve apresentar como habilidade a persistência e o controle das situações, assim como a capacidade de adequar e adaptar sua empresa às adversidades com as quais pode se deparar;
- Vínculo com os clientes - Necessidade de identificar e ter conhecimento dos clientes, tendo por objetivo identificar as necessidades de seus clientes e a partir delas desenvolver o seu produto e/ou serviço;
- Pensamento a longo prazo - Conhecer e entender que os lucros e resultados não são imediatos, podendo atravessar um período que não possa ser previsto;

- Modelo de negócios - Buscar recursos para realizar o objetivo, é preciso buscar investidores, assim a empresa oferece o produto na medida correta, de acordo com a demanda do mercado;
- Gestão de pessoas - Investir e organizar uma equipe eficiente é muito mais viável que contratar pessoas novas a todo instante. Conhecer a equipe e combinar uma mesma forma de atuação, faz com que os resultados sejam atingidos mais rapidamente;
- Reinvestimento dos resultados - Investir uma parte dos lucros em melhoria para a empresa é chave para a excelência;
- Construir a marca - As empresas de sucesso têm marcas sólidas e respeitadas, grande maioria dos empreendedores de sucesso, começaram com um pequeno investimento, construindo e modelando as suas marcas;
- Inovação - Inovar é preciso. É focar no futuro, construir novas ou melhorar as opções disponíveis no mercado, buscando novos serviços, produtos e novas formas de atuação. É necessário entender e proporcionar aos clientes, soluções rápidas, práticas e inovadoras a todo o tempo.
- Responsabilidade Social e Civil - Essas empresas de sucesso entendem a contribuição que podem oferecer a sociedade e assim agem de maneira ética e responsável.

#### **4.1.2 Vantagens para organizações, clientes internos e externos**

As empresas têm como fator primordial as relações com seus clientes, com isso, sendo assim seu primeiro compromisso é identificar seu público alvo e em seguida, de forma alinhada ao posicionamento do mercado, traçar objetivos específicos, planos de negócios e, se necessário, de marketing.

Um dos desafios do empreendedorismo é garantir que os produtos e/ou serviços cheguem corretamente aos clientes e atendam às suas necessidades, são eles os grandes responsáveis pelos lucros da organização. Portanto, realizar o planejamento corretamente e eficaz, irá trazer vantagens ao empreendedor.

Para que a organização tenha vantagens, ela deve oferecer benefícios aos seus clientes, internos ou externos, tendo ambos os casos a mesma importância, sendo assim cabe à

organização criar métodos de qualidade e eficiência, seja na compra de produtos ou prestação de serviços.

A vantagem do empreendedorismo, é que o investidor se organiza para estar no mercado, pois assim tem a possibilidade de oferecer produtos e/ou serviços diferenciados e inovadores, com ideias avançadas e se tornando mais competitivo. Tendo como consequência a conquista dos clientes internos e externos.

Para que os colaboradores estejam satisfeitos com o ambiente de trabalho é necessário que o empreendedor ofereça benefícios como: vale-alimentação/ refeição/, cesta básica, alimentação balanceada, incentivo a atividades físicas, lazer, convênios médico e/ou odontológico, treinamentos e palestras; participação no lucro da empresa. Fidelizar o cliente externo também é importante, oferecendo qualidade em seus produtos e serviços, credibilidade, pró-atividade; dedicação, satisfação das necessidades.

Com a satisfação dos envolvidos no contexto, pode-se identificar a motivação, empenho e bons resultados; assim como crescimento do empreendimento, tornando-o diferenciado e competitivo no mundo corporativo.

#### **4.1.3 Diferencial competitivo**

Obter informações nos dias atuais seja por televisão, internet, revista, jornais ou mídias eletrônicas é uma maneira fácil, pois hoje tudo se encontra com mais facilidade. Um empreendedor combinando as informações e as inovações, gera-se o diferencial competitivo e por consequência o lucro para a sua empresa.

Assim é preciso que os empreendedores busquem o diferencial em seus produtos e serviços, atendendo as necessidades dos clientes, fazendo que os mesmos comprem, não por conta do preço, mais sim do que é inovador e tenha qualidade.

Portanto, a inovação entra como um elemento de competitividade, sendo assim é preciso oferecer modificações no empreendimento.

Hoje o empreendedorismo é considerado um fenômeno global, por seu crescimento e força nas formações profissionais, nas relações nacionais e internacionais. Portanto, o empreendedorismo não caminha sozinho, com ele está a inovação, que faz com que a organização tenha um diferencial competitivo e sucesso em relação aos concorrentes e a satisfação dos clientes.

Para se destacar no mercado competitivo atual, é necessário que o indivíduo apresente um perfil diferenciado e que promova mudanças no desenvolvimento econômico.

Esse profissional novo tem que ser capaz de inovar, trazendo ideias que revolucionem a forma de administrar os problemas e soluções que acarretarão no sucesso da organização.

Em todos os contextos há a possibilidade de existência de concorrentes, não há mais fronteiras, e dessa forma, inicia-se um processo de aprendizagem, a capacidade de criação, inovação, diferenciando-o através dos talentos encontrados nos indivíduos.

Portanto, um empreendedor de sucesso, possui uma atenção maior na criatividade e na inovação como competência estratégica nas organizações. Entende que o ambiente competitivo atual é regido pelas transformações tecnológicas, a globalização e há uma competição acirrada no mercado que exige o foco na satisfação dos clientes e mostra assim que o seu empreendimento é inovador e possui um diferencial competitivo em relação aos concorrentes.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como finalidade, demonstrar o desenvolvimento do empreendedorismo no mundo ao longo do tempo, assim como o uso da palavra empreendedorismo e a pessoa empreendedora como são atualmente. Quando uma pessoa é empreendedora, quais são suas atitudes ao sucesso, quais os pontos estratégicos do seu empreendimento, pois é necessário conhecer o mercado, a organização e os clientes. Como é importante se planejar para obter sucesso, pois para que seja garantido é preciso inovar e assim possuir um diferencial competitivo.

Como foi visto, o empreendedor é o indivíduo que apresenta características inovadoras, que encontra uso para o que é considerado anteriormente como inútil e transforma em recursos, atribuindo-lhes utilidade e riqueza. Transforma assim bens e serviços, desenvolvendo novos métodos, e um diferencial competitivo.

Desde a Idade Média até os dias atuais, o empreendedorismo é praticado por indivíduos de visão empreendedora, que buscam a inovação como um dos pontos fortes para a sua existência.

Foi discutido o que é inovação, quais os tipos, como alcançá-los através da prática da sua gestão e filtragem das ideias e conceitos, para uma grande inovação.

Ao tratar do empreendedorismo no Brasil, a necessidade de haver um suporte técnico e financeiro é essencial aos pequenos empreendedores, para que pratiquem suas ideias.

Foi apresentado a importância de um bom planejamento para o sucesso do empreendimento, que possa ser de longo prazo e trazer lucro ao empreendedor, pois como foi discutido, o empreendedor muitas vezes corre riscos necessários em direção ao sucesso.

Portanto, o empreendedorismo tem evoluído de acordo com as necessidades econômicas de cada época e tem como finalidade suprir as necessidades do mercado prestando serviços, surgimento de novas ideias e produtos e uma busca constante pela inovação, o que torna o empreendedor um de revolucionário diante dos fatores econômicos a que está exposto.

Finaliza-se afirmando que o empreendedorismo se tornou uma atividade praticável e recomendável, pois há um ambiente propício a essa prática na atualidade, pois considerando todos os fatores descritos para que o sucesso seja obtido, é preciso

alcançar as mudanças da economia e do mercado e relacioná-las ao comportamento dos consumidores, tendo os empreendedores a necessidade de características como ousadia e adaptação para atingirem o desenvolvimento e conseqüentemente o crescimento e o sucesso.

## REFERÊNCIAS

BES, Fernando Trias de. KOTLER, Philip. **A Bíblia da Inovação, Princípios fundamentais para levar a cultura da Inovação contínua às organizações.** Santa Monica: Editora Lua de Papel, 2011.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo Corporativo: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa.** 2ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo - Transformando ideias em negócios.** 6ª Tiragem. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2001.

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito Empreendedor nas Organizações - Aumentando a competitividade através do Intraempreendedorismo.** 3ª Edição. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

KELLEY, Tom. **As 10 Faces da Inovação: Estratégias para turbinar a criatividade.** 1ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2007

MORETI, Rodrigo. **Como agem empreendedores de sucesso em 3 estudos.** Blog. Disponível em < <https://blog.runrun.it/como-agem-empresendedores-de-sucesso-em-3-estudos/>. Acesso em 19 de Janeiro de 2017.

MONTEIRO, Edna. **Planejando o Futuro da sua Empresa.** Disponível em< <http://www.redegestao.com.br/desafio21/gec66.html>>. Acesso em 08 de Fevereiro de 2017.

NASCIMENTO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para Empreendedores – Fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. 2ª Edição. São Paulo: Editora Person Prentice Hall, 2011.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Estratégia Empresarial & Vantagem Competitiva - Como estabelecer, implementar e avaliar**. 9ª Edição. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2014.

PILLEGGI, Marcus Vinicius. **Principais Características de um empreendedor de sucesso**. Disponível em Acesso em: 22 de Fevereiro de 2017

PORTUGAL, Miguel Nuno. **Empreendedorismo - Gestão estratégica**. 1ª Edição, Lisboa: Escolar Editora.

SERAFIM, Luiz. **O Poder da Inovação: Como alavancar a inovação na sua empresa**. São Paulo: Editora Saraiva, 2011.