

**CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIFACVEST
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
ANDREY SCHEUERMANN TRIPOLI**

EMPREENDEDORISMO E STARTUP

LAGES, SC

2022

ANDREY SCHEUERMANN TRIPOLI
EMPREENDEDORISMO E STARTUP

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Centro Universitário UNIFACVEST como parte dos
requisitos para a obtenção do grau de Bacharel
em ADMINISTRAÇÃO

Aluno: ANDREY SCHEUERMANN TRIPOLI

Orientador: DIANGELI GALLERT ALFREDO DA
SILVA

Lages, SC, 29/04/2022. Nota _____
(data de aprovação)

DIANGELI GALLERT ALFREDO DA SILVA, MESTRE EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

EMPREENDEDORISMO E STARTUP

Andrey Scheuermann Tripoli

Graduando em Administração pela Unifacvest. andrey_schtri@hotmail.com

Diangeli Gallert Alfredo da Silva

Graduado em Administração, Mestre em Desenvolvimento Regional, atua na Unifacvest / curso de Administração. <http://lattes.cnpq.br/9379804013717944>,

ORCID.

RESUMO

Este trabalho apresenta os principais elementos, estratégias e métodos que são necessários para uma empresa se manter saudável, competitiva e minimizar os riscos para não deixar de existir logo nos seus primeiros anos de vida.

Palavras-chave: Empreender. Negócios. Responsabilidade. Determinação.

ABSTRACT

This paper presents the main elements, strategies and methods necessary for a company to remain healthy, competitive and minimize the risks so as not to cease to exist firsts years of life

Keywords: Undertake. Business. Responsibility. Determination.

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo e as startups são interdependentes. O empreendedorismo é o processo de identificar oportunidades, desenvolver soluções inovadoras e assumir riscos para criar e desenvolver uma startup. Uma startup é uma empresa criada para crescer rapidamente, capitalizar as oportunidades de mercado e gerar retorno para seus fundadores. Por isso, é importante entender que o empreendedorismo e o startup são dois lados da mesma moeda.

As empresas que mais fecham em menos de 5 anos são pequenas empresas ou startups. Estas empresas têm menos capital para investir no seu negócio e podem não ter recursos suficientes para sustentar o seu crescimento. Além disso, elas podem não ter a experiência e as habilidades necessárias para gerenciar os desafios do mercado. Por essas razões, elas tendem a não ter sucesso a longo prazo e acabam fechando antes dos 5 anos.

O empreendedorismo e as startups vêm crescendo nos últimos anos, proporcionando oportunidades de trabalho e de negócio para milhares de pessoas. Estes dois temas estão ligados, pois o empreendedorismo é o que dá o impulso para a criação de startups. O empreendedor precisa ter competências em áreas como inovação, criatividade, liderança, planejamento estratégico e gestão de riscos, que são fundamentais para o sucesso de qualquer startup. É importante destacar que o empreendedorismo e a startup não são fórmulas mágicas para o sucesso, mas podem ser ferramentas úteis para quem deseja ter sucesso no mundo dos negócios. É necessário ter disciplina, trabalho duro e determinação para que o empreendimento seja bem-sucedido.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Capítulo 1 - EMPREENDEDORISMO

Menezes (*apud* Reis e Armond, p. 13, 2012) define empreendedorismo como um aprendizado pessoal, que impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a percepção de oportunidades e a construção de um projeto de vida ideal. É buscar o equilíbrio nas realizações considerando as possibilidades de erros como um processo de aprendizado e melhoramento. Ser empreendedor é criar ambientes mentais criativos, transformando sonhos em riquezas.

Em outras palavras, empreendedorismo é a capacidade de encontrar e aproveitar oportunidades para criar algo novo. É a capacidade de pensar e agir de forma inovadora para gerar novos negócios, produtos e serviços, assim como para melhorar processos existentes.

O empreendedorismo é o processo de identificar e seguir oportunidades de negócios, criando novas organizações, ou melhorando as existentes. O empreendedorismo envolve inovação, criatividade, liderança e risco. É necessário ter uma ideia inovadora, recursos para financiar o projeto, habilidades para gerenciar e capacidade de assumir riscos.

A iniciativa de empreender é importante para o crescimento econômico de uma nação. O empreendedorismo é o ato ou processo de criar um novo negócio ou organização, geralmente com alto potencial de crescimento e lucro, de uma forma que satisfaça as necessidades de um mercado. O empreendedorismo é visto como uma forma de promover a inovação, a criação de empregos e a melhoria da qualidade de vida. É a capacidade de criar algo novo, melhorar o que já existe ou encontrar uma nova solução para um problema.

A atividade empreendedora vêm crescendo nos últimos anos, proporcionando oportunidades de trabalho e de negócio para milhares de pessoas. Este tema está muito ligado a startup , pois o empreendedorismo é o que dá o impulso para a criação de startups. O empreendedor precisa ter competências em áreas como inovação, criatividade, liderança, planejamento estratégico e gestão de riscos, que são fundamentais para o sucesso de qualquer startup. É importante destacar que o empreendedorismo e a startup não são fórmulas mágicas para o sucesso, mas

podem ser ferramentas úteis para quem deseja ter sucesso no mundo dos negócios. É necessário ter disciplina, trabalho duro e determinação para que o empreendimento seja bem-sucedido.

O sucesso de um empreendimento depende do comprometimento e do trabalho árduo de um empreendedor. Para ter sucesso, os empreendedores têm que ter habilidades para gerenciar o tempo, fazer boas escolhas, gerenciar o risco e, mais importante, ter uma visão clara de onde eles querem chegar.

Segundo Peter F. Drucker (1990, p.25) “Empreendedorismo não é ciência, nem arte. É uma prática. É uma base de conhecimento. Como em todas as práticas, como medicina, engenharia, o conhecimento no empreendedorismo é o guia para o sucesso”.

O empreendedorismo é uma prática que envolve habilidades, técnicas e conhecimentos para ter sucesso como empreendedor. O conhecimento no empreendedorismo é essencial para o sucesso, pois ajuda a identificar oportunidades, tomar decisões eficazes e lidar com os desafios que surgem ao longo do caminho. Os empreendedores bem-sucedidos possuem conhecimento sobre gestão de negócios, marketing, finanças, tecnologia e outras habilidades essenciais para gerar um negócio rentável e sustentável. Além disso, eles também sabem como estabelecer contatos e parcerias de negócios, desenvolver projetos eficientes, encontrar novas fontes de financiamento e entender como o ambiente de negócios funciona. O conhecimento no empreendedorismo é o que ajuda a tornar o empreendedor bem-sucedido. O empreendedorismo é baseado em princípios e são esses princípios que permitem que os empreendedores alcancem o sucesso. Estes princípios envolvem tomar decisões estratégicas, identificar oportunidades de mercado, desenvolver ideias criativas, estabelecer metas realistas, e gerenciar recursos para alcançar os resultados desejados. Além disso, é necessário ter boas habilidades de comunicação, trabalho em equipe, gestão de tempo e capacidade de liderança. Todos estes elementos, somados à persistência e dedicação, são os principais pilares do empreendedorismo.

Já para Fernando Antônio Ribeiro Serra (2010, p. 39) “O empreendedorismo resulta, além das condições nacionais, das percepções dos indivíduos, da necessidade, da existência de oportunidades no mercado e das suas competências e conhecimentos para explorar as oportunidades”

O empreendedorismo tem sido cada vez mais associado ao sucesso econômico de um país. Os governos de todo o mundo estão cada vez mais preocupados em promover o empreendedorismo entre seus cidadãos. No entanto, o que muitos governos não entendem é que o empreendedorismo não depende apenas de condições nacionais favoráveis, mas também das percepções dos indivíduos, da necessidade, da existência de oportunidades no mercado e das suas competências e conhecimentos para explorar as oportunidades. Os governos podem promover o empreendedorismo, mas é no indivíduo que está a chave para o sucesso. O empreendedorismo está baseado na necessidade de realizar e na vontade de explorar oportunidades. O indivíduo deve ter a percepção de que existem oportunidades e que ele tem as competências e conhecimentos para explorá-las. Assim, o empreendedorismo pode ser estimulado através do ensino de técnicas e competências, bem como de incentivos para a exploração de oportunidades. Além disso, o governo pode promover o empreendedorismo através de políticas de incentivo ao empreendedorismo, bem como criando um ambiente empresarial favorável, o que inclui a redução do custo do empreendedorismo. Por exemplo, o governo pode reduzir o custo dos impostos para empresas novas ou incentivar a criação de incubadoras de empresas. Assim, o empreendedorismo é resultado de condições nacionais favoráveis, mas também das percepções dos indivíduos, da necessidade, da existência de oportunidades no mercado e das suas competências e conhecimentos para explorar as oportunidades. O governo pode estimular o empreendedorismo, mas é no indivíduo que está a chave para o sucesso.

E para Tajra (2022, p.197) existe uma diferença, “Imagine alguém que é dono do próprio negócio, mas não aceita mudanças, não quer inovar nem transformar suas atividades conforme as demandas e as evoluções do segmento. Esse indivíduo é um empresário, mas nada empreendedor”

O Empresário e o Empreendedor Muitas vezes, são considerados a mesma pessoa, mas isso não é verdade. Embora ambos tenham o mesmo objetivo – ganhar dinheiro – eles usam estratégias diferentes para fazê-lo. Sendo assim, o empresário é aquela pessoa que gerencia a empresa, se preocupa com as finanças e o cumprimento de metas. Já o empreendedor é aquele que tem visão de futuro, lidera a equipe e busca criar e oferecer novidades para os seus clientes. Imagine alguém que é dono do próprio negócio, mas não aceita mudanças, não quer inovar nem

transformar suas atividades conforme as demandas e as evoluções do segmento. Esse indivíduo é um empresário, mas nada empreendedor. Um verdadeiro empreendedor possui características específicas, como criatividade, persistência, liderança, busca por conhecimento e capacidade de lidar com riscos. Essas são as habilidades fundamentais para quem deseja ter sucesso como um empreendedor. Além disso, é preciso que haja a capacidade de tomar decisões rápidas, a disposição para aprender com os erros, ouvir o feedback dos clientes e colaboradores, bem como assumir riscos calculados, para que se possa ter sucesso como empreendedor. Por fim, é importante ressaltar que o empreendedorismo é uma filosofia de vida, e não um cargo ou função dentro de uma empresa. É necessário que o empreendedor esteja sempre atento às mudanças e às oportunidades no mercado, para que consiga aproveitá-las a seu favor. Sendo assim, é claro que o empresário e o empreendedor são duas figuras totalmente distintas. O primeiro é aquele que se preocupa com a parte administrativa e financeira da empresa, enquanto o segundo é aquele que busca inovação e se prepara para enfrentar os desafios do mercado.

Capítulo 2 - STARTUP

O que é uma startup por Eric Ries (2012, p. 24) “é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza.”

A ideia é que as startups são instituições que buscam criar novos produtos e serviços de forma ágil e econômica, de modo que possam testar e ajustar os seus produtos e serviços de acordo com o feedback do mercado. De forma geral, as startups são empresas que buscam encontrar e aproveitar oportunidades de mercado por meio de um processo iterativo de experimentação, aprendizado e ajustes.

Uma startup é uma empresa criada para crescer rapidamente explorando oportunidades de mercado. Elas costumam estar envolvidas em tecnologia, serviços de comunicação e outras áreas inovadoras. Geralmente são fundadas por empreendedores com visão de futuro e mentes criativas que buscam soluções inovadoras para necessidades existentes no mercado. A característica principal de uma startup é o foco na inovação e o crescimento rápido e procuram oferecer um produto ou serviço único e disruptivo.

As startups podem ser grandes oportunidades de crescimento, pois elas podem gerar novos mercados, novos produtos e serviços, criar trabalhos e aumentar a produtividade. Elas também são importantes para a economia, pois elas criam novas formas de gerar receita. No entanto, é importante notar que o empreendedorismo e as startups envolvem riscos. Os empreendedores devem avaliar cuidadosamente os custos e os riscos envolvidos antes de investir em uma startup. É importante ter em mente que as startups podem não ter sucesso, mesmo que tenham ideias inovadoras.

Elas oferecem aos funcionários a chance de trabalhar em um ambiente único e dinâmico, com a possibilidade de desenvolver habilidades únicas e de capitalizar sobre o sucesso de sua empresa. Os indivíduos também têm a oportunidade de trabalhar em projetos em que acreditam, o que pode aumentar a satisfação e o comprometimento. Além disso, as startups costumam remunerar melhor do que as empresas mais estabelecidas, oferecendo aos funcionários a chance de ganhar mais dinheiro.

Steve Blank (2014, p.19) define que “(...) Uma startup não é uma versão menor de uma grande companhia. Uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo.”

Uma startup é uma empresa jovem, com pouca história, mas com grandes ambições. Ela costuma ter um modelo de negócios inovador e oferecer produtos ou serviços únicos para um mercado específico. O objetivo de uma startup é crescer rapidamente através de uma combinação de desenvolvimento de produtos, aquisição de usuários e vendas. As startups geralmente estão buscando financiamento para se desenvolver e crescer, e os investidores procuram startups com grande potencial de crescimento. Elas geralmente são financiadas por investidores que acreditam que o negócio tem potencial para crescer rapidamente. Elas geralmente usam tecnologia para atender rapidamente a um mercado específico e, portanto, crescem de maneira mais rápida que as empresas tradicionais.

O mesmo autor também defende que (2014, p. 37):

“No Dia um, uma startup é uma iniciativa baseada em fé... Para serem bem-sucedidos, os empreendedores necessitam elaborar hipóteses e realizar estimativas tão previamente quanto possível ao processo produtivo, checando com os clientes a veracidade delas e rapidamente corrigindo o que estiver errado.”

No Dia Um, uma startup é uma iniciativa baseada em fé na capacidade de seus fundadores de criar algo novo, único e inovador. É necessário ter a coragem de se arriscar e ousar ir além, o que exige criatividade, visão, perseverança e força de vontade para criar algo que gere valor ao mercado. Esta fé é necessária para que a iniciativa seja bem-sucedida. Uma startup precisa ter um plano claro para alcançar seus objetivos e acumular recursos para tornar seus sonhos reais.

Eles também devem verificar se a solução que estão criando realmente resolve um problema, e se há algum mercado para esse produto. Além disso, é importante que os empreendedores sejam flexíveis e estejam prontos para reinventar suas soluções à medida que o mercado muda. É necessário também que eles adotem uma abordagem de inovação contínua e adicionem valor às suas soluções ao longo do tempo. Finalmente, os empreendedores devem se manter abertos ao feedback dos clientes e às novas ideias para melhorar seus produtos.

Para Ash Maurya (2018, p.130) “Uma startup pode focar em apenas uma métrica. Por isso, você tem de decidir qual é essa métrica e ignorar todo o resto.”

A escolha de qual métrica seguir pode ser uma das decisões mais críticas que uma startup tem de tomar. No entanto, é importante notar que a decisão de se focar em apenas uma métrica não significa que você deve ignorar todo o resto. Em vez disso, é necessário estabelecer um conjunto de métricas que sejam o melhor indicador do sucesso da empresa. Ao definir qual métrica seguir, é importante lembrar que a escolha certa vai variar de acordo com a área de atuação da startup. Por exemplo, uma startup de e-commerce vai querer se concentrar em métricas como número de pedidos, taxa de conversão e receita. Por outro lado, uma startup de tecnologia pode querer se concentrar em métricas como usuários ativos, crescimento de usuários e compartilhamento de conteúdo. No entanto, é importante ter em mente que as métricas não são o único fator na escolha da direção de uma startup. Deve-se ter em conta outros fatores como o orçamento, o tempo disponível para desenvolver o produto e a capacidade de mensurar o sucesso. Por isso, é importante não apenas escolher a métrica certa, mas também ter uma estratégia de negócio clara para acompanhar esse objetivo. Para concluir, é importante lembrar que a escolha de uma métrica é apenas o primeiro passo para o sucesso de uma startup. É importante que essa métrica seja acompanhada constantemente e que sejam tomadas ações para melhorar os resultados. Além disso, é necessário ter um plano de negócios detalhado para garantir que a empresa se mantenha no caminho certo.

Uma vez que a métrica certa foi escolhida, é importante que os empreendedores mantenham um olhar atento sobre sua performance. Isso significa acompanhar não apenas os números, mas também a satisfação dos clientes e o feedback deles, para entender o que está funcionando e o que precisa ser melhorado. Além disso, é importante ter em mente que a escolha de uma métrica não significa que todos os outros fatores do negócio não são importantes. É necessário ter em conta as necessidades do mercado, as tendências de consumo, e os recursos disponíveis para garantir o sucesso da startup.

Ecossistema de desenvolvimento para startups

1. Coworking Spaces: Estes são espaços de trabalho compartilhados que oferecem acesso a escritórios e salas de reunião, além de serviços como internet, café e outras facilidades. Esta é uma ótima opção para startups que buscam economizar tempo e recursos.

2. Centros de inovação: Estes são estabelecimentos geralmente financiados por empresas que oferecem instalações para startups. Eles fornecem serviços como financiamento, mentoria e treinamento para ajudar na criação de novas empresas.

3. Incubadoras: Estes são centros de desenvolvimento de empresas que oferecem serviços de assessoria, consultoria e treinamento para ajudar startups a se desenvolverem. Estas são ótimas opções para startups que estão começando e precisam de apoio.

4. Accelerators: Estes são programas de mentoria para startups que oferecem acesso a investidores e treinamento para ajudar as empresas a se desenvolverem ainda mais rapidamente.

5. Parques Tecnológicos: Estes são locais de desenvolvimento de startups fundados por universidades e governos que oferecem serviços para ajudar as startups a crescerem. Eles oferecem acesso a laboratórios, infraestrutura, financiamento e treinamento.

Segundo Renata Vilenki (2021, p.33) “Com o crescimento pelas demandas de transformação as empresas maiores perceberam que participar deste Ecossistema poderia lhes beneficiar e aos poucos vêm adotando o modelo e trocando com as Startup.”

A Transformação Digital está revolucionando os modelos de negócios das empresas de todos os tipos e tamanhos. O mundo está mudando cada vez mais rapidamente, e as empresas precisam acompanhar esta mudança, se adaptando a ela e se beneficiando das oportunidades que surgem. Uma destas oportunidades é a colaboração com as Startups, através de um Ecossistema de Transformação Digital. Os Ecossistemas de Transformação Digital são formados por empresas de diferentes tamanhos e setores, que trazem sua expertise e conhecimentos para trabalhar juntos em projetos. Estes ecossistemas fornecem às empresas maiores um ambiente para adotar novas tecnologias, com ajuda de Startups e outras empresas parceiras. Estas parcerias podem ajudar as empresas a inovar e a crescer, ao mesmo tempo que lhes permitem aproveitar as novas tendências de mercado. As Empresas maiores estão cada vez mais conscientes dos benefícios de participar

deste ecossistema e começam a se engajar. A parceria com as Startups permite que os grandes players do mercado aproveitem as ideias inovadoras e tecnologia avançada desenvolvida por elas. Ao mesmo tempo, as Startups ganham visibilidade e a oportunidade de crescer mais rápido, com a ajuda das empresas maiores. Neste contexto, as empresas que adotam o modelo de ecossistema de transformação digital estão mais preparadas para se beneficiar da nova economia. Estão mais preparadas para inovar, crescer e aproveitar as novas tendências de mercado. Além disso, a colaboração com Startups e outras empresas parceiras permite que as empresas maiores aproveitem os recursos que elas oferecem e, assim, gerem melhores resultados.

Iata e Zimmer (2016,p.152) comentam que:

“A inovação é o resultado de um caminho tortuoso, com incertezas e necessidades de adaptações. A atuação em rede permite tornar este caminho mais fluido. A jornada é difícil, mas pode levar a empresa a outros patamares, o que faz tudo valer a pena.”

Através da atuação em rede é possível as empresas terem acesso a novas tecnologias, conhecimentos e parceiros estratégicos, que possam ajudar com seus conhecimentos e experiências. Esta abordagem ajuda a alcançar novos mercados e criar produtos inovadores. Além disso, o compartilhamento de informações e conhecimentos entre as partes envolvidas na rede permite que as empresas se mantenham competitivas e criem soluções de alto valor para seus clientes. A atuação em rede também otimiza o processo de inovação, permitindo que as empresas sejam mais ágeis e eficientes na criação de novos produtos e serviços. Com isso, a colaboração em rede também ajuda a reduzir os custos de desenvolvimento e produção, pois as empresas podem ter acesso a soluções já existentes e compartilhar os custos de desenvolvimento entre as partes envolvidas.

Por fim, a atuação em rede também oferece um meio para as empresas se engajarem com os clientes, compreendendo melhor seus desejos e necessidades, e assim criarem soluções mais personalizadas. Além disso, as empresas também podem usar a rede para promover suas marcas e produtos, aproveitando o alcance e as conexões que a rede oferece. Portanto, podemos concluir que a atuação em rede é uma ótima maneira para as empresas aumentarem seu alcance,

desenvolverem soluções inovadoras e personalizadas, reduzirem custos de desenvolvimento e promoção, e atingirem novos mercados.

E para Covey (2017, p. 347) “É dar condições às pessoas e organizações para aumentar significativamente sua capacidade de desempenho, de modo a atingir objetivos valiosos por meio da compreensão e da vivência da liderança baseada em princípios.”

A liderança baseada em princípios é um modelo de liderança que enfatiza os princípios e valores como guia para a tomada de decisão. Envolve a criação de um ambiente de trabalho forte, com uma cultura de motivação e aprendizado contínuos. O objetivo é ajudar as equipes a trabalhar com maior sucesso e a atingir objetivos mais altos. Uma liderança baseada em princípios é centrada nos seres humanos e visa desenvolver as habilidades das pessoas. É uma forma de liderança que se concentra na melhoria do desempenho das pessoas, ao invés de focar em tarefas ou resultados. Esta abordagem de liderança procura desenvolver as pessoas ao incentivar o diálogo, a cooperação, a motivação e o aprendizado contínuo. Um líder baseado em princípios é capaz de inspirar, motivar e liderar sua equipe a atingir objetivos mais altos. Eles são capazes de motivar as pessoas a trabalhar em conjunto, para alcançar os objetivos da equipe, e criar um ambiente de trabalho que seja colaborativo e saudável. Eles também são capazes de delegar responsabilidades de forma eficaz e criar um ambiente onde a comunicação é aberta, produtiva e muito criativa. Outros benefícios da liderança baseada em princípios incluem um ambiente de trabalho positivo, engajamento dos funcionários, melhor desempenho das equipes, maior satisfação no trabalho e maior produtividade. Esta abordagem de liderança também pode ajudar a reduzir o estresse e aumentar a satisfação dos funcionários, pois eles se sentem apoiados e motivados, e é uma abordagem eficaz para liderar equipes, desenvolver talentos e aumentar a produtividade. É uma abordagem que pode oferecer benefícios significativos para as organizações e para as pessoas que nelas trabalham. Se você está procurando uma maneira de motivar e liderar sua equipe, esta é uma abordagem que vale a pena considerar.

Capítulo 3 - INOVAÇÃO

Para Larry Keeley (2015, p. 268) “Todo mundo é a favor da inovação. Contudo, quase todas as organizações conspiram para destruí-la”

A inovação é um processo que envolve muitos fatores, incluindo processos de tomada de decisão, cultura organizacional, recursos financeiros e humanos, estratégias de negócios e muito mais. Infelizmente, muitas organizações têm resistido a mudanças e inovações, ao invés de abraçá-las. Isso se deve, em parte, às estruturas organizacionais desiguais que dificultam a implementação de mudanças. Além disso, muitas vezes os líderes das organizações são resistentes à mudança e tendem a aderir a padrões mais antigos. Outros fatores que contribuem para a destruição da inovação incluem falta de habilidades e conhecimentos adequados para a implementação de inovações, bem como falta de recursos para apoiar a inovação.

No entanto, existem maneiras de incentivar as organizações a abraçarem a inovação. Por exemplo, os líderes das organizações podem desenvolver e implementar políticas que promovam a inovação. Eles também devem reconhecer e recompensar os funcionários que demonstrem iniciativa e criatividade. Além disso, as organizações devem investir em treinamento e desenvolvimento para que os funcionários tenham as habilidades e conhecimentos necessários para implementar novas ideias de forma eficaz. Por fim, é importante que as organizações invistam em recursos financeiros e humanos para apoiar a inovação. Ao incentivar as organizações a abraçarem a inovação, é possível superar os desafios que impedem que ela floresça e se torne ainda mais produtiva. Promovendo um ambiente de apoio

à inovação, é possível criar organizações que sejam prósperas, bem-sucedidas e que tenham sucesso em suas operações.

Peter Thiel diz (2014, p. 07) “Fazer o que já sabemos leva o mundo de 1 a n, ampliando o que nos é familiar. Mas sempre que criamos algo novo, vamos de 0 a 1. O ato de criação é singular, assim como o momento da criação, e o resultado é algo original e estranho.”

É por isso que a criatividade é tão importante, pois nos permite criar algo que nunca existiu antes. Além disso, a criatividade ajuda a abrir novos caminhos e a ver as coisas de uma forma diferente, o que nos permite ter ideias e soluções inovadoras. Criatividade é fundamental para a evolução das ideias, para que possamos pensar fora da caixa e encontrar soluções inovadoras para os problemas que enfrentamos. É por meio da Inovação que conseguimos desenvolver novas tecnologias, criar novos produtos e serviços e até mesmo encontrar novas formas de enfrentar os problemas do nosso dia a dia. A criatividade também nos ajuda a criar novas oportunidades, pois nos dá a capacidade de pensar de forma diferente e de ver as coisas de uma perspectiva única. Por isso, é importante incentivar a criatividade e a inovação para que possamos desenvolver um mundo melhor, mais produtivo e positivo.

A criação de algo novo é um ato de coragem e ousadia, pois exige que saíamos da zona de conforto para explorar o desconhecido. É uma viagem para desbravar novas possibilidades e assumir riscos, ao criar algo, estamos contribuindo para a evolução da humanidade, pois criar algo significa expandir os limites do que é possível, proporcionando novas maneiras de pensar e agir. A capacidade de criação também nos abre a possibilidade de nos conectar com outras pessoas, pois é também uma forma de expressão e compartilhamento e ao compartilhar as nossas criações, podemos nos conectar com pessoas que compartilham dos mesmos interesses, ideias e valores. Por isso é importante ter coragem para criar algo novo. É uma forma de expandir os horizontes do mundo, conectar-se com outras pessoas e contribuir para o avanço da humanidade.

Mas, para ir do zero à um, precisamos ter uma visão clara do que queremos alcançar. Precisamos ser persistentes e não desistir diante das dificuldades. Precisamos ter coragem de aceitar os riscos envolvidos e estar dispostos a aprender com nossos erros. Precisamos descobrir novas formas de enfrentar os desafios da vida. Enfim, inventar algo novo é uma aventura que nos permite nos conectar com

algo maior do que nós mesmos e nos desafia a expandir nossos horizontes. É uma jornada emocionante, cheia de oportunidades e descobertas.

Já para Scott Adams (*apud* Grant, 2017, p. 26) “Criatividade é se permitir cometer erros. Arte é saber quais deles aproveitar.”

A criatividade e a arte estão intimamente conectadas. Se a criatividade é a capacidade de se permitir cometer erros, a arte é a capacidade de escolher qual deles deve ser aproveitado. De acordo com Scott Adams, é necessário ter consciência de que erros fazem parte do processo criativo. É importante que sejam aceitos e olhados como oportunidades para criar algo novo e melhor. O processo criativo requer coragem, pois é necessário que se aceitem riscos e se assumam os erros. Quando se é capaz de transformar erros em algo novo, a arte é criada. Portanto, podemos dizer que a criatividade e a arte estão ligadas, pois sem criatividade não há inovação.

Criatividade é um componente essencial para ser bem-sucedido no mundo dos negócios. É a chave para criar algo que se destaque e seja único. É a capacidade de pensar fora da caixa e criar novas ideias. É a habilidade de olhar para o mundo de maneira diferente e criar algo que se destaque. No entanto, a criatividade também vem com o risco de erros. Quando as pessoas se arriscam, elas podem cometer erros, mas é preciso ter um espírito de aventura para se permitir experimentar. É importante aceitar que erros acontecem e aprender com eles. O processo de inovar exige a habilidade de aproveitar os erros e usá-los para criar algo novo e inovador. É importante pensar criativamente e não ter medo de errar. Ao permitir-se cometer erros, você pode descobrir novas maneiras de criar e inovar. Ao aproveitar os erros e usá-los para criar algo novo, você pode criar soluções únicas e inovadoras. Criatividade é estar aberto a pensar fora da caixa, é ter a capacidade de ver o mundo de maneira diferente e a flexibilidade necessária para experimentar. Criatividade e arte são dois lados de uma mesma moeda. Enquanto a criatividade fornece as ideias, a arte é a capacidade de transformá-las em algo tangível e significativo. É por meio dessa combinação que os empreendedores podem criar soluções inovadoras e marcantes.

Capítulo 4 - OBSERVAÇÃO NO AMBIENTE ORGANIZACIONAL

De acordo com Guerra (2021) a taxa de mortalidade dos micro empreendedores individuais (MEI) é de 29% em cinco anos, das micro-empresas, após cinco anos, é de 21,6% e as de pequeno porte, é de 17%.

Isso demonstra que as empresas entram no mercado de trabalho de maneira inadequada sem grandes comprovações do meio onde estão inseridas e sem condições de se manter em funcionamento por mais de 5 anos.

Para o presidente do Sebrae, Carlos Melles, a menor taxa de sobrevivência entre os pequenos negócios está relacionada à capacidade de gestão, à maior experiência e ao conhecimento do ramo.

Dessa forma, nota-se que um estudo de comercio e uma analise da viabilidade da empresa se faz necessário e que um auxilio na hora de tirar as ideias do papel precisam ser considerados para prevenir investimentos falidos.

Segundo estudos da UniSantaCruz (2022), o Brasil é conhecido pelo empreendedorismo e os números mostram isso. De acordo com o Ministério da Economia, só o primeiro quadrimestre de 2022 registrou mais de 1,3 milhão de novas empresas no país, somando 808.243 empreendimentos. Destas, 11.562 correspondem ao modelo de negócio startup.

Mas na mesma proporção em que surgem novas empresas, elas também se encerram. De acordo com pesquisas feitas pelo IBGE, 48% das instituições corporativas fecham em até três anos de existência. Os estudos também apontam,

os principais motivos, um deles é a falta de gestão eficiente.

Para contornar essa situação, é necessário que os empreendedores brasileiros adotem práticas de gestão mais eficazes. Estes precisam conhecer as principais técnicas de administração e aplicá-las de forma apropriada, focando no desenvolvimento de estratégias que possam gerar resultados positivos para a empresa. Além disso, é importante que eles tenham acesso a informações e treinamentos específicos sobre gestão, para que possam desenvolver suas habilidades. O governo também pode desempenhar um papel importante para reduzir o número de empresas que fecham. Por meio de programas de incentivo, como crédito para pequenas empresas, e programas de treinamento ou capacitação de empreendedores, o governo pode aumentar o nível de confiança dos empreendedores e contribuir para o sucesso de suas empresas.

MATERIAL E MÉTODOS

O presente trabalho utilizou como método a pesquisa bibliográfica, firmando-se de acervos bibliotecários, artigos físicos e virtuais bem com revistas científicas visando o maior número de autores que discorrem sobre o assunto.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Principais motivos que fecham empresas com menos de 5 anos:

1. Falta de capital, o capital inicial é crucial para a sobrevivência de qualquer empresa. Se uma empresa não tiver capital suficiente para financiar seus projetos e cobrir seus gastos operacionais, ela não terá como sobreviver.

Falta de recursos, um funcionário qualificado é essencial para o sucesso de qualquer empresa. Se uma empresa não tiver os recursos adequados para contratar ou reter os profissionais certos, ela não conseguirá alcançar seus objetivos e pode enfrentar dificuldades para prosperar.

2. Falta de estratégia. Uma empresa precisa ter uma estratégia clara para prosperar. Se não houver um plano para usar recursos, maximizar receitas e minimizar custos, a empresa não terá como crescer.

Falta de planejamento, planejar o futuro é essencial para o sucesso de qualquer empresa. Se uma empresa não tiver um plano de negócios sólido, ela corre o risco de perder o controle de seus objetivos e metas, o que pode levar à falência.

3. Má gestão, a gestão incorreta é um dos principais motivos para o fechamento de empresas. Uma gestão ineficiente pode levar a problemas de orçamento, incompatibilidade de talentos e outras questões que prejudicam o desempenho da empresa.

Falta de conhecimento, a empresa precisa ter conhecimento sobre seus produtos, serviços, mercado e concorrentes. Se uma empresa não tiver um conhecimento suficiente, ela não será capaz de se adaptar ao mercado e pode ter dificuldades para sobreviver.

4. Falta de mercado, uma empresa precisa ter um mercado em que as pessoas possam comprar seus produtos ou serviços. Se não houver mercado, a empresa não terá como gerar receita suficiente para manter-se. Ela precisa ter uma estratégia de marketing para alcançar o seu mercado alvo e manter um relacionamento com seus clientes para que possam nutrir novas oportunidades de negócio.

5. Falta de inovação. Uma empresa precisa se manter relevante para seus clientes e para o mercado. Se ela não for capaz de inovar e evoluir com o tempo, ela não terá como se manter competitiva e sobreviver.

A falta de inovação em uma empresa pode ter consequências sérias. Primeiro, a empresa pode perder competitividade no mercado, pois os clientes tendem a procurar empresas mais inovadoras. Além disso, a falta de inovação pode levar a uma redução na qualidade dos produtos ou serviços oferecidos. Por último, a falta de inovação pode levar a perda de talentos, já que os colaboradores tendem a buscar empresas mais inovadoras para trabalhar.

Ferramentas para minimizar riscos:

Para reverter a falta de inovação em uma empresa, é importante que a organização crie um ambiente favorável à inovação. Isso significa incentivar os colaboradores a desenvolverem novas ideias e projetos, dando-lhes tempo e recursos para desenvolvê-los. Além disso, é importante que a empresa incentive a participação dos colaboradores em eventos de inovação, como hackathons e workshops, para

que possam adquirir novas habilidades e experiências. Por fim, a empresa deve criar uma cultura de inovação e premiar aqueles que desenvolvem novas ideias.

A metodologia de startup enxuta foi criada pelo empreendedor Steve Blank e popularizada pelo empresário Eric Ries com o lançamento de seu livro *The Lean Startup*. O método enfatiza a experimentação sobre a elaboração de planos, a criação de produtos mínimos viáveis (MVPs) e a análise de dados como forma de tomar decisões. Está se tornando cada vez mais popular entre os empreendedores de tecnologia, mas também é aplicado em outras áreas de negócios.

Startup enxuta é um método de desenvolvimento de produtos e serviços com base na iteratividade rápida e no feedback dos clientes. Ele foi criado pelo empreendedor Eric Ries para acelerar o processo de crescimento de uma empresa. O objetivo principal é identificar rapidamente os requisitos dos consumidores e validar a hipótese de negócio antes de investir muito tempo e recursos financeiros em seu desenvolvimento. O método enxuto é orientado para o usuário e baseia-se em prototipagem, testes A / B, entrevistas e outras ferramentas como:

1. **Estimule a criatividade:** Promova ambientes que estimulem a criatividade e a experimentação. Crie sessões de brainstorming para que os funcionários possam trocar ideias e discutir ideias inovadoras.

2. **Incentive a colaboração:** Promova sessões de colaboração entre funcionários para que eles possam trabalhar juntos para criar soluções criativas para os desafios da empresa.

3. **Encoraje o pensamento disruptivo:** Motive os funcionários a pensarem de forma disruptiva e a buscarem soluções fora da caixa. Estimule a inovação através de incentivos financeiros e não financeiros.

4. **Incentivar o uso de tecnologia:** Estimule o uso de tecnologias inovadoras, como Inteligência Artificial, Internet das Coisas, Realidade Aumentada e outros, para ajudar a criar novas soluções para os desafios da empresa.

5. **Promova reuniões regulares:** Promova reuniões regulares entre a alta administração e os funcionários para discutir ideias inovadoras e avaliar os resultados.

6. **Investir em treinamento:** Ofereça treinamento aos funcionários para que eles possam desenvolver novas habilidades e competências necessárias para gerar inovação na organização.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se concluir que o empreendedorismo e as startups são dependentes, pois, o empreendedorismo é o que dá o impulso para a criação de startups e as startups são a expressão do empreendedorismo. É importante ter em mente que não existe fórmulas mágicas para o sucesso, mas existem ferramentas e métodos fundamentais para quem deseja ter sucesso nas suas ideias de negócios. É necessário ter disciplina, trabalho duro e determinação, e também pesquisar e planejar com cuidado as ações a serem tomadas para que a iniciativa tenha resultados positivos. Além disso, é fundamental lembrar que o empreendedorismo e a startup exigem dedicação e persistência para que a ideia seja concretizada. Assim, é possível alcançar a prosperidade nos negócios e obter resultados satisfatórios.

O êxito nos negócios é o resultado de uma combinação de fatores, como oportunidades, talento e dedicação. No entanto, a preparação e a metodologia científica são cruciais para o sucesso. A preparação envolve conhecer o mercado, o produto, a concorrência e o público-alvo. A metodologia científica oferece um processo sistemático para tomar decisões informadas, criar e testar hipóteses e avaliar resultados. Isso ajuda os empreendedores a desenvolver estratégias de

negócios eficazes e ajustá-las com base nos resultados. Por fim, a preparação e a metodologia científica são essenciais pois ajudam os empreendedores a tomar decisões assertivas e criar estratégias eficazes.

Outro ponto de extrema importância é ecossistemas de cocriação que têm um papel fundamental na promoção da inovação. Eles promovem a colaboração entre parceiros, permitindo que todos os envolvidos trabalhem de forma conjunta para desenvolver soluções inovadoras. Além disso, esses ecossistemas permitem que as empresas se conectem a outras organizações, fornecedores e clientes, permitindo que cada um traga seu conhecimento e habilidades únicas para contribuir para uma solução inovadora, ao permitir interações diretas entre empresas e clientes, fazendo com que o próprio consumidor tenha papel ativo na criação de produtos e serviços, aumentando a possibilidade de satisfazer suas necessidades. Este ambiente de cocriação também permite que as empresas compreendam melhor as necessidades reais dos clientes, além de ajudar a aumentar a satisfação dos clientes.

REFERÊNCIAS

BLANK, Steve; DORF, Bob. Startup - Manual do empreendedor – Ed. Elsevier alta books – 2014

COVEY, Stephen R. Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes – Ed. Best Seller - 60ª edição - 2017

DRUKER, Peter; O gestor Eficaz – Ed. LTC 11ª edição – 1990

GRANT, Adam. Originais: Como os inconformistas mudam o mundo – Ed. Sextante – 2017

GUERRA, Antonio Claret. Sebrae: pequenos negócios têm maior taxa de mortalidade. Publicado em 27/06/2021. Disponível em <<https://agenciabrasil.ebc.com.br>> . Acesso em: 04/12/2021

IATA, Cristiane Mitsue; ZIMMER, Paloma. Inovação em rede: Como inserir sua empresa no ecossistema de inovação – 1ª edição – Florianópolis: Tribo da ILHA, 2016.

KEELEY, Larry. Dez tipos de inovação – Ed. DVS – 1ª edição – 2015

MAURYA, Ash; Comece sua startup enxuta – Ed. Saraiva Uni – 2018

REIS, Evandro Paes dos; ARMOND, Álvaro Cardoso. EMPREENDEDORISMO – 1ª ed., ver – Curitiba, PR: IESDE, Brasil, 2012.

RIES, Eric A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas / Eric Ries; [tradução Texto Editores]. – São Paulo : Lua de Papel, 2012.

SERRA, Fernando Antônio Ribeiro; Ser Empreendedor – Ed. Saraiva – 2010

TAJRA, S. F. Projeto de Vida para uma Carreira Empreendedora. São Paulo: Saraiva, 2022. E-book.

THIEL, Peter. De zero à um – Ed. Objetiva – 1ª edição – 2014

UNISANTACRUZ, Centro Universitário. BLOG EAD PLUS UNISANTACRUZ: Por que startups fecham as portas com três anos de abertura?. Publicado em 13/12/2022. Disponível em <<https://unisantacruz.edu.br/ead/blog/por-que-startups-fecham-as-portas-com-tres-a-nos-de-abertura/>> . Acesso em: 05/01/2023

VILENKY, Renata; Startup Transforme problemas em oportunidades – Ed. Expressa – 2021