

ORGANIZAÇÕES EXPONENCIAIS E OS SEUS LÍDERES: FONTE DE INSPIRAÇÃO

Clarice Carvalho Silva¹

Carlos Gustavo Lopes da Silva²

Geisse Martins³

Hugo Silva Ferreira⁴

RESUMO

Neste trabalho é feita uma revisão de literatura abordando as organizações exponenciais e seus líderes, destacando a combinação de estratégia, inovação e liderança empreendedora, que resultam em rápido crescimento. Os líderes exponenciais são visionários, questionadores e ousados, focados em trazer mudanças e deixar um legado. O conceito de Propósito Transformador Massivo (PTM) é crucial para essas empresas, indo além de metas comerciais tradicionais, orientando-as em direção a impactos sociais e globais. Nesse contexto, a agilidade e a capacidade de adaptação das organizações exponenciais se destacam, permitindo uma resposta eficaz às demandas mutáveis do mercado. Além disso, a mentalidade voltada para a colaboração e o aprendizado contínuo é um traço marcante entre os líderes exponenciais, que reconhecem a importância de equipes diversificadas e multidisciplinares. A busca incessante por soluções inovadoras e disruptivas é uma constante nesse cenário, impulsionada pelo desejo de criar um impacto positivo duradouro. Dessa forma, a convergência entre visão, valores e ação define o cerne das organizações exponenciais, enquanto seus líderes desempenham um papel fundamental na condução dessa jornada rumo a novas fronteiras empresariais. O empreendedorismo tem um papel essencial para o desenvolvimento, impulsionado por indivíduos que buscam aprimorar produtos e inovar constantemente. Empreendedores bem-sucedidos possuem habilidades como liderança, resiliência e visão estratégica, destacando-se por sua capacidade de inspirar e motivar. As organizações exponenciais e os líderes empreendedores estão, portanto, moldando o futuro dos negócios, abraçando mudanças e contribuindo para a sociedade de maneira significativa.

¹ Engenheira Ambiental. Mestranda em Desenvolvimento de negócios e Inovação pela Must University. e-mail: claricemda@gmail.com

²² Doutorando em Gestão e Negócios (UNISINOS). Mestre em Tecnologias Educacionais em Rede (UFSM). Especialização em Desenvolvimento de Jogos Digitais (ESTACIO). Pós-Graduação (MBA) em Administração Estratégica (ESTACIO). e-mail: cgsilva33@gmail.com

³³ Doutorando em Educação (Yvy Enber). Mestre em Administração de empresas pela Must University. e-mail: geisse@geisse.com.br

⁴ Graduação em Administração pela UNIFAEI. Especialização em Docência do Ensino Superior e MBA em Educação Corporativa. Mestre em Administração pela Must University. E-mail: prof.hugosferreira@gmail.com



Palavras-chave: Organizações Exponenciais. Propósito Transformador Massivo. Empreendedores de sucesso.

ABSTRACT

This paper reviews the literature addressing exponential organizations and their leaders, highlighting the combination of strategy, innovation and entrepreneurial leadership, which result in rapid growth. Exponential leaders are visionary, inquisitive and bold, focused on bringing about change and leaving a legacy. The concept of Massive Transformative Purpose (MTP) is crucial for these companies, going beyond traditional commercial goals, orienting them towards social and global impacts. In this context, the agility and adaptability of exponential organizations stand out, allowing an effective response to changing market demands. In addition, a mindset focused on collaboration and continuous learning is a hallmark among exponential leaders, who recognize the importance of diverse and multidisciplinary teams. The relentless search for innovative and disruptive solutions is a constant in this scenario, driven by the desire to create a lasting positive impact. In this way, the convergence between vision, values and action defines the core of exponential organizations, while their leaders play a fundamental role in conducting this journey towards new business frontiers. Entrepreneurship plays an essential role in development, driven by individuals who seek improve products and constantly innovate. Successful entrepreneurs have skills such as leadership, resilience and strategic vision, standing out for their ability to inspire and motivate. Exponential organizations and entrepreneurial leaders are therefore shaping the future of business, embracing change and contributing to society in meaningful ways.

Key-Words: Exponential Organizations. Massive Transformative Purpose. Successful entrepreneurs.

Introdução

As empresas de modelo tradicional estão perdendo espaço no mercado, dando lugar para um novo modelo empresarial: as organizações exponenciais. São empresas novas, com uma forma diferente e revolucionária de fazer negócios, e como resultado, alcançaram um rápido crescimento em um curto período de tempo em comparação com suas congêneres do mesmo setor econômico. Essas empresas combinam pensamento moderno com ação e reúnem os elementos certos para escalar seus mercados cerca de 10 vezes mais rápido que seus concorrentes.

Os empreendedores exponenciais, líderes dessas empresas, são visionários, são questionadores e ousados, querem coisas diferentes, tornam suas ideias realidade. Essa





imagem profissional inclui pessoas dedicadas, incansáveis, motivadas, que gostam genuinamente do que fazem e querem ser reconhecidas e admiradas, deixando um legado que impacta a vida das pessoas. A liderança exponencial é, portanto, considerada a liderança do futuro.

Utilizando como metodologia de pesquisa a revisão de literatura, este trabalho tem como objetivo estudar as empresas exponenciais e seus líderes, bem como a atitude empreendedora que os levou a construir empresas ágeis, habilidosas e inovadoras, e a se manterem como líderes de mercado.

Desenvolvimento

Organização exponencial, do inglês exponential organization (ExO), é aquela organização “cujo impacto (ou resultado) é desproporcionalmente grande – pelo menos dez vezes maior – comparado ao de seus pares, devido ao uso de novas técnicas organizacionais que alavancam as tecnologias aceleradas” (Ismail et al., 2019. p.19).

Diamandis & Kotler (2018) citam que o mundo global e exponencial é diferente do mundo que nossos cérebros evoluíram para entender, mas é possível acomodar o pensamento inovador. Esses autores propõem oito princípios de inovação baseada em tecnologia: foco no usuário, compartilhamento, encontrar ideias de forma ampla, pensar grande, mas começar pequeno, aprender a falhar, ideias alimentadas por dados e imaginação, negócios construídos em plataformas digitais e uma missão significativa.

De acordo com Ismail et al., (2019), as Organizações Exponenciais têm a capacidade de gerenciar e utilizar informações de grande valor, que são a essência da empresa. Além disso, elas têm acesso a ferramentas e recursos que não são próprios, e são impulsionados pelo uso intensivo de tecnologia.

As organizações tradicionais, embora sejam capazes de crescer e atingir níveis globais, geralmente exigem mais tempo e comprometem mais recursos do que as organizações exponenciais (Weigel, 2017). Isso porque buscam ganhos de escala em seu crescimento e expansão, investindo fortemente em expansão internacional, fusões e aquisições com o objetivo de reduzir custos, aumentar lucros financeiros e dominar a economia. Como resultado, tornam-se organizações com alto número de funcionários, altos custos fixos e uma





grande infraestrutura de instalações e equipamentos, o que reduz muito a flexibilidade, a adaptabilidade e a velocidade da inovação (Ismail et al., 2019).

Ao invés de usar um grande número de colaboradores ou grandes instalações físicas, as organizações exponenciais são construídas sobre tecnologias de informação que desmaterializam o que antes era físico e o transferem para o mundo digital quando necessário.

Propósito Transformador massivo

As organizações exponenciais pensam grande. E por um bom motivo: quando uma empresa pensa pequeno, é menos provável que ela busque uma estratégia de negócios que possa gerar um crescimento rápido. Mesmo que uma empresa de alguma forma consiga alcançar níveis impressionantes de crescimento, a escala de seus negócios rapidamente superará seu modelo de negócios e deixará a empresa perdida e sem rumo.

No livro "Organizações Exponenciadas", de Ismail et al. (2019), é feita uma referência à base necessária para uma organização que deseje se tornar exponencial. É o que se denomina como Propósito Transformador Massivo (PTM), que tem o objetivo de dar sentido à existência da organização e de inspirar e permear todos os trabalhadores.

O PTM explora a neurociência, baseando-se na sigla IDEAS, que significa interfaces, dashboards, experimentação, autonomia e tecnologias sociais, e é gerenciado pelo lado esquerdo do cérebro humano, responsável pela ordem, controle e estabilidade. Além disso, também é utilizada a sigla SCALE, que significa staff sob demanda, comunidade e multidão, algoritmos, ativos alavancados e engajamento, impulsionados pela criatividade, crescimento e incerteza, e gerenciados pelo lado direito do cérebro. A Figura 1 ilustra o que significam as duas siglas do PTM, e a Tabela 1, discorre sobre cada uma delas.



Figura 1. Propósito Transformador Massivo.



Fonte: Ismail et al., 2019, p.50; Orofino, 2019, p.7.

Tabela 1. Tabela 1. Propósito Transformador Massivo

IDEAS	SCALE
Interfaces: Uma interface é o nome dado a uma forma de "comunicação" entre duas partes diferentes que não podem ser conectadas diretamente. Por exemplo, um software ou um sistema operacional pode ser controlado por um ser humano usando um computador.	Staff sob demanda: Empresas em rápido crescimento exigem extrema velocidade e agilidade operacional. Eles precisam de mão de obra externa, pois manter uma equipe fixa tornou-se desnecessário e obsoleto. A Internet pode manter as equipes distantes, aumentando a produtividade e a motivação.
Dashboards: São painéis de dados representados, geralmente, por sistemas de inteligência de negócios ou outros sistemas mais simples que coletam diversos dados e indicadores por meio de gráficos e tabelas. A ferramenta permite que uma grande quantidade de informações seja monitorada simultaneamente e facilmente visualizada em um único ambiente.	Comunidade e multidão: Interações produtivas com as comunidades vizinhas (ou seja, usuários, fornecedores e parceiros). O engajamento ajuda a construir a fidelidade do cliente, promove o crescimento e é uma fonte de validação para ideias e implementação mais rápida.
Experimentação: Experimentação significa fazer um protótipo, mostrá-lo a muitos usuários em potencial, coletar feedback e ajustar o modelo. Arquivar protótipos significa tornar as ideias concretas, aprendendo enquanto as constrói e compartilhando-as com outras pessoas. Mesmo protótipos iniciais e instáveis permitem receber respostas imediatas e aprender a refinar e aprimorar ideias originais. Isso resulta em processos alinhados com externalidades que mudam rapidamente, maximizando a captura de valor.	Algoritmos: As empresas exponenciais usam algoritmos para identificar as necessidades dos clientes e obter informações sobre suas aspirações. Por exemplo, graças ao algoritmo instalado no Google, quando comentamos uma palavra, aparecem em sequência ofertas de produtos e serviços relacionados a esse tema.
Autonomia: Equipes autogerenciadas e multidisciplinares trabalham de forma descentralizada. Isso resulta em	Ativos alavancados: Antigamente, para ser uma grande empresa, era preciso investir muito dinheiro em máquinas,



maior agilidade, maior responsabilidade no contato direto com os clientes, aprendizado e reação mais rápidos e alto moral da equipe.

instalações e equipamentos. ExOs usam ativos disponíveis. Isso pode resultar em ofertas escaláveis, reduzir custos, eliminar a necessidade de gerenciamento de ativos e aumentar a agilidade dos negócios.

Tecnologias sociais:

O ambiente de negócios tradicional se transforma em um ambiente digital, que permite conversas mais rápidas, ciclos de decisão mais rápidos, aprendizado mais rápido e estabilidade da equipe durante o rápido crescimento, além de facilitar a integração do conhecimento nas equipes, estimular o feedback rápido e ampliar a capacidade de atuação da empresa.

Engajamento:

O comportamento colaborativo humano é um comportamento social que busca resultados e influencia as pessoas. Ele pode gerar lealdade, aumentar a criatividade, converter multidões em comunidades, alavancar o marketing, permitir jogos e aprendizado e fornecer aos usuários um ciclo de feedback digital.

Sorteios, concursos, cupons e bônus são ferramentas de engajamento e estão sendo democratizados por meio de ferramentas de gamificação, atraindo cada vez mais o público fiel.

Fonte: Ismail et al., 2019; Orofino, 2019

Perfil dos empreendedores de sucesso

O empreendedorismo é uma questão comportamental. David C. McClelland (1972) estudou a motivação do comprometimento relacionada à necessidade de realização e constatou que os empreendedores têm comportamentos comuns nas empresas que os levam a alcançar resultados positivos e ter sucesso independente do nível de desenvolvimento do país, atividades culturais problemáticas ou acesso ao investimento financeiro ou educação formal e formação (Martins, 2018).

No processo empreendedor, muitas vezes é preciso lidar com a incerteza, por isso, os líderes devem demonstrar habilidades comportamentais para ter sucesso em tempos incertos. A Tabela 2 cita os comportamentos e habilidades necessários para ter sucesso em seu próprio negócio (Silva, 2015).

Tabela 2. Comportamentos e habilidades para ter sucesso em seu negócio.

Persistência	Nem sempre o resultado sairá conforme o planejado, por isso o empreendedor precisa ter perseverança e autoconfiança nessa hora, afinal, ele acumula experiência com os erros.
Coragem	Mesmo em tempos de adversidade, é fundamental tomar a iniciativa de colocar seus planos em prática. Muitas pessoas têm grandes ideias, mas não têm coragem de realizar grandes coisas.
Comunicação e Influência	Um bom empreendedor deve saber se comunicar bem com clientes e funcionários. Uma boa comunicação estabelece as bases para uma grande parceria e aumenta a presença no mercado.





Autoconfiança	Desistir diante das dificuldades não é característica de nenhum empreendedor de sucesso, principalmente nos estágios iniciais do negócio, confiar no sentimento é a essência dos grandes empreendedores.
Liderança	Saber delegar funções, negociar e realizar projetos de forma colaborativa e participativa, inspirando todos os envolvidos e fazendo as ideias florescerem, mas ao mesmo tempo não perdendo o controle da situação, pois o poder de decisão está sempre em suas mãos.
Inteligência estratégica	A inteligência estratégica é uma característica importante da lucratividade corporativa. Planejar e estabelecer metas para um crescimento constante é a base de qualquer desenvolvimento e lucratividade de negócios.
Elasticidade	A capacidade de enfrentar e superar as dificuldades, a capacidade de resistir às pressões e adversidades são as qualidades que o empreendedor deve possuir. A capacidade de resolver e superar problemas promove o crescimento pessoal e profissional saudável.
Capacidade de planejamento	Crescer de acordo com metas estabelecidas e monitorar as informações do negócio constitui a capacidade de planejamento de um empreendedor. O domínio das ferramentas de gestão e dos conceitos básicos garante transparência na trajetória do negócio.
Visão de futuro	O objetivo de todo empreendedor é ter um negócio escalável, capaz de expandir a produção e atingir mais clientes sem aumentar o investimento. Por isso, é imprescindível ter visão de futuro e aprender com os erros cometidos ao longo do caminho.
Aprendizado contínuo	A capacidade de aprender incessantemente a partir de seus erros e recuperar-se após quedas é a única abordagem que assegura uma transformação positiva.

Fonte: (Silva, 2015)

Um empreendedor de sucesso, portanto, é um especialista em gerir e dirigir um negócio ou empresa, além de liderar, orientar e encontrar oportunidades para o crescimento de cada colaborador do negócio (Silva, 2015). O sucesso que as pessoas almejam está, portanto, diretamente relacionado à dedicação e ao entendimento de que times bem liderados e motivados se tornam cada vez mais eficazes em sua busca por posicionamento no mercado.

2.1 Empreendedores de sucesso.

Galloway (2017) mostra que, ao analisar o perfil das empresas que prosperaram nos negócios nos últimos 20 ou 30 anos, quatro grandes empresas de tecnologia da informação criaram mais alegria, conexão, prosperidade e descoberta do que qualquer outra: Apple, Amazon, Facebook e Google. Essas empresas que mudaram (e continuam mudando) a forma como as pessoas vivem. Suas personalidades são descritas a seguir (Silva, 2015):

Steve Jobs: empresário americano, nascido em San Francisco, Califórnia, é o fundador da gigante Apple. Ele criou o iPhone, iPad e iPod, revolucionando as indústrias de computador pessoal, telefone celular e animação. A Apple deve sua rica história em grande parte ao espírito empreendedor de Steve Jobs. Pensar no lugar do cliente talvez tenha sido





uma das características mais importantes da carreira de Jobs, pois ele sempre imaginou como os usuários se beneficiariam quando ele projetasse produtos. Apesar de todas as dificuldades, Jobs sempre trouxe inovações surpreendentes.

Jeff Bezos: é um empresário americano, fundador, presidente e CEO da Amazon, uma importante empresa americana de comércio eletrônico. Como muitos empreendedores de sucesso, ele largou o emprego em uma empresa de Wall Street para começar do nada. Sua carreira tem sido baseada em visão e inovação, sempre com uma perspectiva de longo prazo e foco no cliente. Dessa forma, o empresário americano embarcou em uma promissora trajetória empreendedora.

Mark Zuckerberg: O criador e fundador da mais importante rede social da atualidade, o Facebook, atribui seu sucesso profissional a um fator importante: a dedicação. Perseverou, encarou o trabalho como sua vida, transformou sua empresa em um dos melhores lugares para se trabalhar e construiu uma carreira promissora.

Larry Page: é um empresário americano e fundador do gigante da tecnologia Google. Ele é apaixonado por computadores desde os 6 anos de idade, e aos 12 já sabia que queria abrir sua própria empresa. Contra todas as probabilidades, ele acreditou em seu projeto, que se tornou uma das marcas mais valiosas do mundo — e todos os seus spin-offs, como YouTube, Gmail e Android, também tiveram um sucesso surpreendente. Junto com Sergey Brin, ele alcançou fama global e fez fortuna revolucionando a forma como as pessoas pesquisavam na Internet. O Google deve seu crescimento estratégico à visão empreendedora de fazer aquisições estratégicas de empresas de hardware e software.

Entre os exemplos brasileiros, destacam-se (XP Educação, 2022):

Luiza Helena Trajano: Eleita a Personalidade do Ano pela Câmara de Comércio Brasil-Americana, Luiza é, sem dúvida, uma das figuras mais importantes da atualidade. No entanto, sua história começa na infância. Aos 12 anos, Luiza trocou as férias pelo balcão da loja dos tios, que na época tinha o nome “A Cristaleira”, que depois foi substituído por Magazine Luiza. Devido à sua formação jurídica, atuou em áreas como faturamento e vendas. Essa experiência a levou a um grande avanço quando assumiu a empresa em 1991. À frente do negócio, Luiza fez várias modernizações, incluindo o lançamento de uma loja online. Seu crescimento foi tão rápido que foi listada na bolsa de valores em 2011. Além disso, a empresária lidera um grupo de mulheres composto por profissionais de diversas áreas.





Alexandre Costa: O empresário, fundador da rede Cacau Show, encontrou uma oportunidade acessível ao aceitar fazer ovos de Páscoa para uma empresa. Interessou-se pela área, fez cursos e conheceu o nicho de mercado. Em 2001, ele usou o dinheiro que ganhou para abrir sua primeira loja, que hoje em dia, é a maior rede mundial de chocolates finos. Sua capacidade de identificar oportunidades e seu espírito empreendedor o tornaram um dos empresários mais respeitados do país.

Antônio Luiz Seabra: Como fundador da empresa de cosméticos Natura, ele sabe como conquistar espaço no mercado por meio de formatos inovadores de venda: consultoras na rua, em casa e no escritório. Esse modelo de negócio dá à Natura espaço para explorar o varejo brasileiro. Como resultado, não demorou muito para que os resultados aparecessem. O espírito de inovação sempre esteve presente, principalmente pela preocupação da empresa com o meio ambiente na produção de cosméticos.

Percebe-se da história das personalidades citadas, que o fundamento essencial do empreendedorismo e das organizações é realmente ser capaz de idealizar e desenvolver um produto ou serviço que seja interessante para uma comunidade. Para se obter sucesso no empreendedorismo, é necessário conhecer o mercado e a área em que se deseja trabalhar. É necessário muito esforço para conhecer profundamente as variáveis do mercado e as possibilidades do empreendimento. É necessário estudo e dedicação para conhecer o que fazer e como fazer para depois projetar e produzir um produto ou serviço que satisfaça a real necessidade do mercado.

Considerações Finais

As organizações exponenciais demonstram sua singularidade através da combinação de estratégia, inovação e um perfil empreendedor intensificado.

Em um mundo onde a mudança é constante e o futuro é incerto, o sucesso no empreendedorismo e nas empresas exponenciais não é um destino final, mas uma jornada em constante evolução. É a capacidade de se adaptar, aprender com erros, abraçar a inovação e liderar com autenticidade e visão que definirá os líderes e organizações que se destacarão em meio às complexidades e desafios do século XXI.

O empreendedorismo, portanto, não apenas impulsiona o desenvolvimento econômico,





mas também é um pilar essencial do progresso social de um país. Os empreendedores vivem com a obsessão de criar produtos que encantem os clientes; sonham e acordam com novas ideias, sempre buscando maneiras de melhorar e inovar.

O empreendedor de sucesso é movido por uma busca incessante por realizações. Traça metas claras e significativas para si mesmo, estabelecendo objetivos concretos e prazos definidos. Abraça desafios com uma mentalidade não linear, agindo de forma proativa e enfrentando riscos sem hesitação, mas também com uma avaliação ponderada. A sua perspectiva diferenciada e suas proposições originais o caracterizam, inspirando outros a alcançarem feitos que jamais imaginaram serem possíveis.

Em suma, a capacidade de liderar com um Propósito Transformador Massivo, abraçar riscos calculados e sua capacidade de infundir suas ações com inspiração é o que define esses líderes, que estão moldando e transformando os mercados e a sociedade em níveis profundos e duradouros.

Referências Bibliográficas

Diamandis, P. H., & Kotler, S. (2018). BOLD: Oportunidades Exponenciais: Um manual prático para transformar os maiores problemas do mundo nas maiores oportunidades de negócio... E Causar Impacto Positivo na Vida de Bilhões. Alta Books.

Disco, C., & Van der Meulen, B. (1998). Getting new technologies together: Studies in making sociotechnical order (Vol. 82). Walter de Gruyter.

Galloway, S. (2017). Os quatro: Apple, Amazon, Facebook e Google. HSM.

Ismail, S., Malone, M. S., & Geest, Y. van. (2019). Organizações Exponenciais: Porque elas são 10 vezes melhores, mais rápidas e mais baratas que a sua. Alta Books.

Martins, M. (2018). A Atitude Empreendedora. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=o379shgwFQc&t=387s>





McClelland, D. C. (1972). A sociedade competitiva: Realização e progresso social. Expressão e Cultura.

Orofino, M. A. R. (2019). E-book: Organizações Exponenciais. https://www.channel360.com.br/e-book-organizacoes-exponenciais/e-book_organizacoes_exponenciais__guta_orofino/

Silva, A. F. (2015). 20 Empreendedores de sucesso para se inspirar. Guia Empreendedor. <https://www.guiaempreendedor.com/guia/10-empreendedores-de-sucesso-para-se-inspirar>

Weigel, J. (2017). Liderança exponencial: O que é e porque é decisivo para os negócios. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=CcctUHVOQII>

XP Educação. (2022). 10 empreendedores de sucesso para você se inspirar. XP Educação. <https://blog.xpeducacao.com.br/empreendedores-de-sucesso/>

