

EMPREENDEDORISMO EM LABORATÓRIOS CLÍNICOS: UM ESTUDO DE CASO NA CIDADE DE ITABUNA – BA

Evelen dos Santos Oliveira¹;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0001-5713-9746>

Josimar Santos Queiroz²;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0000-8108-8515>

Mariana Bispo dos Santos³;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0001-5485-3530>

Patric Santana dos Santos⁴;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0000-9346-9171>

Pedro Henrique Oliveira Varjão⁵;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0004-1919-3700>

Stefany Santos Sousa⁶;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0003-4773-9291>

Tamires Santos de Almeida⁷;

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<https://orcid.org/0009-0002-9468-0627>

Orientador – MBA - Phelippe Moura da Silva⁸.

Faculdade Anhanguera – Itabuna/BA.

<http://lattes.cnpq.br/5783229403444247>

RESUMO: O artigo relata a trajetória do Laboratório de Investigação e Diagnósticos de Itabuna (LIDI), que surgiu em 1994 com o objetivo de atender à demanda crescente por serviços laboratoriais de qualidade na cidade de Itabuna. O empreendedor, após 14 anos de preparação, enfrentou desafios iniciais, como resistência do mercado e dificuldades

financeiras, mas superou essas barreiras com persistência, focando na excelência dos serviços e na fidelização dos clientes. O crescimento do laboratório foi gradual, com uma estratégia de oferecer serviços de alta qualidade, o que consolidou sua reputação no setor. A gestão do negócio envolveu constantes adaptações tecnológicas e uma liderança focada no comprometimento com a equipe e no aprimoramento contínuo. Além disso, o artigo destaca a importância da motivação, tanto intrínseca quanto extrínseca, para o sucesso empresarial. O LIDI, hoje, busca expandir suas operações para novas cidades, enfrentando obstáculos relacionados ao reconhecimento e negociação com convênios de saúde. A inovação tecnológica foi crucial para a eficiência operacional e a sustentabilidade do negócio, refletindo a importância de se adaptar às mudanças do mercado e às necessidades emergentes.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo, Inovação, Liderança, Saúde, Gestão.

ENTREPRENEURSHIP IN CLINICAL LABORATORIES: A CASE STUDY IN THE CITY OF ITABUNA – BA

ABSTRACT: The article reports the trajectory of the Laboratório de Investigação e Diagnósticos de Itabuna (LIDI), which was established in 1994 with the aim of meeting the growing demand for high-quality laboratory services in the city of Itabuna. The entrepreneur, after 14 years of preparation, faced initial challenges such as market resistance and financial difficulties, but overcame these barriers with persistence, focusing on service excellence and customer loyalty. The laboratory's growth was gradual, with a strategy of offering high-quality services, which helped consolidate its reputation in the sector. The business management involved constant technological adaptations and leadership focused on team commitment and continuous improvement. Additionally, the article highlights the importance of both intrinsic and extrinsic motivation for business success. Today, LIDI seeks to expand its operations to new cities, facing obstacles related to recognition and negotiation with health insurance providers. Technological innovation has been crucial for operational efficiency and business sustainability, reflecting the importance of adapting to market changes and emerging needs.

KEY-WORDS: Entrepreneurship, Innovation, Leadership, Healthcare, Management.

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo, um dos pilares da economia, tem mostrado mudanças constantes. A era atual desafia indivíduos a inovar não apenas em produtos ou serviços, mas na essência de gerir negócios. Considerado hoje um fenômeno global, o empreendedorismo se destaca por sua força e crescimento nas relações internacionais e na formação profissional. O tema é amplamente abordado, pois é de interesse comum que iniciativas e oportunidades de abertura de novos negócios sejam aproveitadas, movimentando a

economia. O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) apontou tendências para o mundo dos negócios, destacando as mudanças ocasionadas por avanços tecnológicos, transformações sociais e novos comportamentos de consumo, os quais impactam o contexto do empreendedorismo no país.

Segundo Dornelas (2014, p. 8), “Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, são apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querendo ser reconhecidos, admirados, referenciados e imitados; querem deixar um legado”. No início do século XVII, começou a ser registrada a relação entre assumir riscos e o empreendedorismo. O empreendedor era obrigado a formalizar um contrato com o governo para a prestação de serviços ou a venda de produtos, e as despesas e prejuízos ficavam ao encargo do próprio empreendedor (HASHIMOTO, 2006). Segundo Hashimoto (2006) o termo “empreendedor” foi criado por Richard Cantillon, em 1755, que explicava o risco de adquirir algo por um determinado valor e vender em um regime de incerteza, sendo um dos primeiros a diferenciar o empreendedor, que assumia riscos, do capitalista, que fornecia o capital. Isso mostra que o empreendedor era alguém que corria riscos para obter sucesso e, no século XVIII, finalmente, o empreendedor foi diferenciado do capitalista (HASHIMOTO, 2006).

Atualmente, as organizações precisam de diferenciais competitivos para garantir seu espaço no mercado. De acordo com Hashimoto (2006, p. 111), “com o atual nível de competitividade, [...] para crescer e se manter, as empresas precisam aumentar, combinar, multiplicar e gerar inovação a partir da identificação de oportunidades de negócios”. Para Barreto (1998, p. 190), “empreendedorismo é a habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. Nessa lógica, empreender tornou-se uma atividade bastante exercida na atualidade, tornando-se uma importante geradora de riquezas no âmbito empresarial. Ser empreendedor, porém, não significa apenas abrir um negócio capaz de propiciar lucro.

O empreendedorismo, ao transformar ideias em ações por meio da criatividade e inovação, impacta positivamente os profissionais da área. Empreendedores identificam lacunas no mercado e desenvolvem soluções inovadoras para atender às necessidades dos clientes. Neste estudo, abordaremos os conceitos e as características do empreendedorismo. Na realização da pesquisa, observou-se que o empreendedorismo é essencial como estratégia de negócios, reduzindo assim os riscos e transformando ideias em oportunidades. Foram analisados estudos sobre o surgimento do empreendedorismo e da inovação para melhor entendimento do assunto, visto que, atualmente, o empreendedor necessita apresentar um diferencial que promova a mudança e o desenvolvimento econômico. A importância deste estudo está em ampliar o conhecimento sobre o ramo laboratorial na cidade de Itabuna, ajudando a população a compreender melhor esse setor.

O objetivo geral desta pesquisa é mostrar sucintamente os dispositivos que levaram a empresa em questão a alcançar uma participação no segmento de laboratório de análises

clínicas. Os laboratórios, como espaços fundamentais para pesquisas, contribuem para o avanço da ciência, a melhoria da saúde e a garantia da qualidade de produtos e serviços. Como objetivos específicos, têm-se: investigar as estratégias adotadas pelo empreendedor visando à sobrevivência e ao desenvolvimento no mercado; identificar as reações do gestor em relação a resultados negativos, em observância ao método comparativo; caracterizar meios que foram fundamentais para a existência da organização no mercado; e mostrar os pontos fortes e fracos da organização, levando em conta, de forma clara e objetiva, as ameaças ambientais.

Este estudo caracteriza-se por método bibliográfico e entrevista, utilizando análise qualitativa. Foram realizados estudos sobre o empreendedorismo na cidade de Itabuna, bem como uma entrevista com um empreendedor e empresário do ramo laboratorial, da qual foram extraídas informações relevantes sobre o setor de trabalho, além das oportunidades e dificuldades de se empreender.

METODOLOGIA

Este artigo se configura como uma pesquisa bibliográfica, qualitativa e objetiva. As informações qualitativas foram propostas através de uma comunicação contínua e ampliada do pesquisador com o espaço explorado (MARTINS & THEÓPHILO, 2009). Foi realizada uma entrevista diretiva, na qual as perguntas foram estabelecidas antecipadamente.

O objetivo deste estudo é analisar o cenário do empreendedorismo em Itabuna, BA, com um foco específico no setor de laboratórios. O artigo apresenta o resultado de uma pesquisa realizada por meio de uma entrevista com Dr. José Dantas de Melo Neto, fundador do Laboratório de Investigação e Diagnósticos de Itabuna (LIDI), localizado em Itabuna, BA, para explorar a história, motivação, desenvolvimento do negócio, liderança, gestão, tecnologia, inovação, aprendizados, expansão e reconhecimento. Foram feitas 17 perguntas, divididas por tópicos. As informações obtidas por meio da entrevista com o gestor foram analisadas utilizando a técnica de análise de conteúdo, visando identificar os principais pontos e temas recorrentes.

Os conteúdos organizados em categorias priorizaram os temas mais frequentes e significativos para a análise. A abordagem qualitativa possibilitou uma interpretação profunda das informações e a identificação de padrões relacionados às práticas de gestão e desafios enfrentados no contexto do laboratório. A entrevista teve duração de cerca de uma a duas horas, durante a qual ocorreu a visita às instalações do laboratório.

Durante a visita, foram observadas as condições do ambiente e conhecidas as operações e equipamentos utilizados. A escolha do fundador como único participante da entrevista se justifica por seu papel histórico e estratégico no desenvolvimento e direcionamento da empresa. Com uma vasta experiência e conhecimento aprofundado do processo de criação e evolução do laboratório, o Dr. José Dantas de Melo Neto é o

representante mais qualificado para fornecer uma visão abrangente e detalhada do cenário de empreendedorismo laboratorial na região.

REVISÃO DE LITERATURA

Empreendedorismo

O conceito de empreendedorismo ganhou destaque no Brasil no final da década de 1990, e vários fatores ajudam a explicar o crescente interesse pelo tema, especialmente nos Estados Unidos, onde o termo “entrepreneurship” foi criado e amplamente referenciado ao longo do tempo. Assim, não se trata de algo novo ou desconhecido (Drucker, 2016). Conforme Dornelas (2008), o surgimento do capitalismo ocorreu simultaneamente ao fenômeno da Revolução Industrial, que começou na Grã-Bretanha na segunda metade do século XVIII; na França e nos Estados Unidos, a partir dos primeiros anos do século XIX; e na Alemanha, apenas nas últimas décadas desse mesmo século. Esse período histórico é marcado pela significativa expansão das atividades comerciais, empresariais e manufatureiras, colocando os países mais representativos desse processo como “modelos a serem seguidos”.

Dessa forma, o poder das nações se relacionou com o progresso econômico, levando todos os governos continentais com pretensões de uma política racional a fomentar o crescimento econômico, especialmente o desenvolvimento industrial. Nesse contexto, na segunda metade do século XVIII, buscou identificar o indivíduo empreendedor, conectando sua existência não apenas à sua função social, mas, principalmente, ao seu posicionamento em relação ao risco das flutuações de oferta e demanda. Esse indivíduo poderia ser um comerciante, um produtor manufatureiro ou um agricultor (HASHIMOTO, 2006).

Como explicado na obra de Fillion (2000), o interesse de Cantillon pelos empreendedores não era um fenômeno isolado; estava em sintonia com as ideias dos pensadores liberais da época, que defendiam plena liberdade para que cada um pudesse aproveitar ao máximo os frutos de seu trabalho. Assim, o empreendedor é o indivíduo que ocupa uma posição central no processo econômico, atuando como um equilibrador entre produtores e consumidores. Esse indivíduo gerenciaria a produção, servindo como o eixo de diversas relações. Segundo Lodi (2003), em conjunto, essas pessoas podem ser vistas como “poderosos capitães”, ou seja, homens que, com grande energia e inteligência, poderiam controlar todos os processos organizacionais.

Empreendedorismo na cidade de Itabuna

Sobre empreendedorismo na cidade de Itabuna, foram analisados alguns dados da pesquisa feita por Góes, em 2012, intitulada *O panorama empreendedor na cidade de Itabuna Bahia - Região Cacaueira: Riscos, limites e desafios*, que está relacionada até os dias atuais à cidade de Itabuna - BA. A pesquisa destaca como a cidade vem movimentando

a economia local por meio das microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), que atuam ou pretendem atuar em um mercado altamente dinâmico, competitivo e global.

Foram analisadas também as dificuldades para a criação e desenvolvimento de novas empresas, que podem ser brevemente resumidas por meio das questões financeiras, estratégicas e gerenciais. Muitos empresários não utilizam estratégias adequadas aos seus empreendimentos, não realizam estudos de mercado e, frequentemente, não aplicam estratégias de marketing. As ações utilizadas por esses empreendedores estão inseridas em um modelo de gestão movido pela experiência, cujas trajetórias empreendedoras apresentam muitos pontos em comum, mas também diversas contradições, uma vez que cada pessoa traz consigo um valor único na gestão de seus negócios.

A pesquisa feita por Góes (2012) revelou Itabuna como sendo uma região com boas expectativas e novas possibilidades de melhoria. A maioria dos empresários da cidade afirmou que Itabuna possui muitas oportunidades de negócios. Alguns acreditam no aumento do consumo; outros, na construção civil; outros ainda, no comércio e na indústria. Existe nos comerciantes uma confiança e esperança, especialmente no que tange ao desenvolvimento econômico da cidade, com expectativas de que a economia seja fortificada.

Ambiente Empreendedor da cidade de Itabuna

Segundo a Associação das Micros, Pequenas Empresas e dos Empreendedores Individuais do Estado da Bahia (AMPESBA), a cidade de Itabuna se destaca como um ambiente favorável ao empreendedorismo, devido à sua localização estratégica e condições climáticas apropriadas (GÓES, 2012). Esse contexto geográfico contribui para a expansão do setor comercial e de serviços, uma vez que municípios vizinhos frequentemente apresentam infraestrutura insuficiente, o que direciona o fluxo de consumidores para Itabuna. Como resultado, a cidade se consolida como um polo atrativo e competitivo para novos negócios, principalmente de micro e pequenas empresas.

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Itabuna (CDL) corrobora essa visão, enfatizando o papel da cidade como um polo regional para o empreendedorismo, com expansão contínua e diversificação econômica (GÓES, 2012). De acordo com a CDL, a dinâmica econômica de Itabuna abrange uma ampla variedade de segmentos, que vão desde o comércio varejista até o setor educacional, o que reforça a vocação da cidade para receber diferentes perfis de empreendimentos. A localização central e a diversidade de atividades econômicas fazem de Itabuna uma cidade com potencial para atender às demandas de um mercado dinâmico e em constante crescimento.

A Associação Comercial de Itabuna (ACI) aponta que o empresariado local é o principal impulsionador das melhorias e do desenvolvimento econômico na cidade (GÓES, 2012). Para a ACI, o comércio destaca-se não apenas como uma atividade econômica bem-sucedida, mas também como um setor criativo, capaz de inovar e se adaptar às

mudanças do mercado, contribuindo para o fortalecimento da identidade comercial da cidade. Esse cenário indica que o empreendedorismo em Itabuna não se limita à criação de novos negócios, mas também abrange a consolidação de uma cultura empresarial robusta e diversificada.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2023) reforça a importância do comércio para a valorização do empreendedorismo local. Conforme o SEBRAE, o comércio em Itabuna desempenha um papel crucial na geração de empregos, promovendo o desenvolvimento econômico e fortalecendo a identidade comunitária. Além disso, o setor contribui diretamente para a melhoria da qualidade de vida da população, ao estimular a circulação de renda e a oferta de produtos e serviços locais que atendam às necessidades e preferências dos moradores. A atuação do SEBRAE na cidade visa justamente apoiar esses negócios e fomentar uma cultura empreendedora que valorize o crescimento sustentável e o impacto social.

Em síntese, o ambiente empreendedor de Itabuna é favorecido por uma combinação de fatores geográficos, estruturais e institucionais, que fortalecem a cidade como um centro de oportunidades para novos e variados empreendimentos. A atuação das associações locais e do SEBRAE evidencia um movimento de apoio contínuo e incentivo ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas, configurando Itabuna como uma cidade promissora para o empreendedorismo e o crescimento econômico regional.

Desafios enfrentados pelos empreendedores de Itabuna

Os empreendedores de Itabuna enfrentam diversos desafios que limitam o desenvolvimento sustentável de seus negócios, sendo a carência de políticas públicas um dos principais obstáculos. Segundo a AMPESBA, a falta de apoio governamental adequado e a dificuldade de acesso ao crédito são fatores críticos que dificultam o surgimento de novos empreendimentos na região. Essa limitação financeira, vinculada à rigidez do sistema bancário, é vista pela AMPESBA como um empecilho central para o avanço do empreendedorismo local (GÓES, 2012).

Outro desafio apontado pela CDL de Itabuna envolve a carga tributária e as obrigações trabalhistas, que impõem altos custos operacionais para os pequenos negócios. Além dos tributos e encargos com os imóveis, os empreendedores lidam com despesas recorrentes, como contas de água, energia elétrica e telefonia, agravadas ainda mais pela quantidade de feriados que impactam a produtividade (GÓES, 2012). Esse conjunto de encargos e custos fixos representa um entrave adicional ao crescimento dos pequenos negócios e à sua capacidade de competir no mercado.

A Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC) ressalta que, tanto em âmbito nacional quanto em Itabuna, a falta de conhecimento sobre o mercado, associada à ausência de estratégias sólidas, configura um obstáculo relevante para os empreendedores

locais. A carência de planejamento estratégico e de planos de negócios estruturados, além da inexperiência gerencial, são fatores que comprometem a longevidade e a resiliência dos empreendimentos. Em um cenário econômico dinâmico, essa falta de preparação limita a competitividade dos negócios, dificultando a adaptação a novas demandas e tendências de mercado (GÓES, 2012).

A Prefeitura Municipal de Itabuna (PMI) também aponta que a instabilidade financeira é um dos principais desafios para os empreendedores locais. De acordo com a PMI, há uma necessidade urgente de aprimorar os processos de aplicação de recursos e de desenvolver estratégias de saída, bem como melhorar o gerenciamento de empresas e a elaboração de planos de viabilidade que contribuam para a estabilidade e sustentabilidade dos negócios (GÓES, 2012).

Em suma, os empreendedores de Itabuna enfrentam uma combinação de desafios financeiros, burocráticos e de capacitação. Esses fatores não apenas inibem o surgimento de novos empreendimentos, mas também limitam a expansão e o fortalecimento daqueles já estabelecidos. O desenvolvimento de políticas públicas de apoio, a ampliação do acesso ao crédito e a capacitação gerencial emergem como elementos essenciais para fomentar um ambiente mais propício ao empreendedorismo e ao desenvolvimento econômico na cidade.

Estratégias Utilizadas na Cidade de Itabuna

Na cidade de Itabuna, os empreendedores têm adotado diversas estratégias para manter e expandir seus negócios, embora muitas dessas práticas ainda sejam informais e intuitivas. Segundo a AMPESBA, a maioria dos empresários locais não realiza planejamento estratégico formal, como planos de negócios ou estudos de mercado. Em vez disso, tendem a se apoiar em habilidades práticas e na experiência empírica adquirida ao longo do tempo. Para a AMPESBA, a adaptação à globalização e às novas culturas de consumo será essencial para a sobrevivência e o crescimento desses negócios em um mercado cada vez mais competitivo (GÓES, 2012).

A CDL de Itabuna observa que, embora os empreendedores locais demonstrem disposição para mudar e melhorar suas práticas, frequentemente se deparam com limitações relacionadas à falta de capacitação e de apoio especializado. A CDL aponta que a intervenção de órgãos competentes e o fornecimento de suporte adequado são essenciais para auxiliar esses empresários a desenvolverem estratégias mais eficazes e alinhadas com as demandas do mercado atual (GÓES, 2012).

De acordo com a ACI, os empresários de maior sucesso na região são aqueles que desenvolveram suas próprias estratégias de crescimento. Além disso, observa-se uma tendência entre as novas gerações de empreendedores em buscar formação acadêmica, o que contribui para uma abordagem mais técnica e analítica na condução dos negócios,

possibilitando uma identificação mais precisa de oportunidades no mercado (GÓES, 2012).

A UESC ressalta que a ausência de planejamento de médio e longo prazo é um problema recorrente na maior parte dos setores empresariais de Itabuna. Segundo a UESC, poucos empresários investem em estudos sobre estratégias empresariais ou realizam análises de mercado. Em sua maioria, esses empreendedores guiam-se pela intuição e adotam uma abordagem empírica, o que pode limitar a capacidade de adaptação e inovação em um cenário econômico em constante evolução (GÓES, 2012).

Esses apontamentos revelam a importância de desenvolver políticas de capacitação e suporte técnico para fortalecer o planejamento estratégico em Itabuna. Ao estimular uma visão mais estruturada e analítica entre os empresários, é possível fomentar um ambiente de negócios mais resiliente e preparado para enfrentar os desafios econômicos e sociais da região.

Embora os dados apresentados sejam de 2012, as perspectivas atuais em Itabuna permanecem semelhantes. A falta de planejamento estratégico, o predomínio de práticas intuitivas e a carência de apoio especializado continuam sendo desafios enfrentados pelos empresários locais. As instituições de apoio, como AMPESBA, CDL e ACI, ainda reconhecem a necessidade de capacitação e de políticas públicas voltadas ao fortalecimento do empreendedorismo na região. Essa constância nas dificuldades e nas demandas do setor sugere que, apesar das mudanças econômicas e tecnológicas ao longo dos anos, o ambiente empreendedor de Itabuna ainda demanda investimentos e estratégias de longo prazo para seu pleno desenvolvimento e competitividade.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Itabuna destaca-se como um importante centro de saúde do sul da Bahia, abrigando mais de 20 laboratórios que atendem tanto à população local quanto aos municípios vizinhos. Essa concentração de estabelecimentos laboratoriais reflete a relevância da cidade na oferta de serviços de saúde, consolidando-a como um polo regional na área.

A presença desses laboratórios também demonstra a importância do setor de análises clínicas para a economia local, que, ao atender uma demanda crescente, impulsiona o desenvolvimento e amplia o acesso da população a diagnósticos de qualidade.

Os resultados qualitativos foram obtidos por meio de uma entrevista composta por 17 perguntas (Anexo 1), organizadas em temas que favorecem a compreensão do empreendedorismo na cidade de Itabuna-BA. As respostas também revelam como a empresa estudada aplica seu conhecimento de mercado e projeta sua visão de futuro.

História do Laboratório de Investigação e Diagnósticos de Itabuna (LIDI)

Uma empresa inicialmente é fundada com o objetivo de atender a uma demanda

específica do mercado, iniciando suas operações de forma modesta, geralmente em uma localização pequena ou em uma área de atuação restrita. Com o tempo, à medida que cresce, a companhia expande suas operações, adaptando-se às mudanças tecnológicas e às necessidades emergentes do mercado. A inovação desempenha um papel crucial nesse processo, permitindo que a empresa desenvolva novos produtos e serviços que atraem uma base de clientes cada vez maior. Essa adaptação contínua é fundamental para que a empresa se mantenha competitiva em um cenário global dinâmico.

Em um momento decisivo, a empresa começa a estabelecer parcerias estratégicas e adotar práticas que a permitem ampliar sua participação de mercado. Com o fortalecimento da marca e o aumento de sua base de clientes, ela se torna uma referência no setor. Esse processo de expansão e fortalecimento é contínuo, pois ao longo dos anos a empresa diversifica suas operações, entra em novos mercados e investe em tecnologias emergentes, garantindo sua competitividade e relevância no longo prazo. Hoje, ela se destaca como uma das líderes em seu ramo, com forte presença global e um compromisso contínuo com a inovação e a excelência.

Essa trajetória de crescimento e adaptação pode ser comparada à experiência no setor laboratorial, foco do estudo de caso, onde a motivação inicial para empreender foi igualmente impulsionada pela visibilidade e pelo potencial de sucesso profissional, vislumbrada pelo Dr. José Dantas de Melo Neto. Após um longo período de preparação, que incluiu a formação acadêmica em 1980, com trabalho em diversas instituições e a experiência na montagem de vários laboratórios, ficou claro que este setor oferecia grandes oportunidades financeiras e profissionais. O tempo entre a graduação, especialização e a decisão de empreender de forma independente foi de 14 anos, durante os quais o empreendedor pôde planejar e preparar adequadamente o novo negócio.

Nos primeiros tempos do empreendimento, surgiram muitos desafios e incertezas. No entanto, a determinação e a confiança nos resultados positivos foram determinantes para o sucesso. Apesar das dificuldades iniciais, como a resistência de algumas pessoas e a falta de apoio, o lançamento do laboratório em 1994 mostrou resultados promissores. Nas primeiras semanas, o número de pacientes cresceu consistentemente, o que demonstrou que a ideia estava no caminho certo. Esse crescimento gradual, porém, constante, foi um reflexo da adaptação e da dedicação necessárias para superar os obstáculos iniciais.

O maior desafio, no entanto, era a necessidade de acertar sempre, pois um erro poderia comprometer o sucesso do empreendimento. Esse é um aspecto crucial do empreendedorismo: a persistência e a crença na possibilidade de alcançar resultados positivos, mesmo diante das dificuldades. O erro, em muitos casos, pode ser uma ameaça real, e é fundamental aprender a lidar com ele sem deixar que o negativo se sobreponha.

As escolhas difíceis no caminho do empreendedorismo envolvem o risco de investir em um negócio em um mercado competitivo. No início, o empreendimento contou com a colaboração de um único parceiro, mas em um ano a equipe cresceu para quatro pessoas

e, no segundo ano, para seis. Esse crescimento trouxe consigo o aumento do passivo, tornando os desafios financeiros ainda maiores. O mercado competitivo exigia constante aprendizado, especialmente ao lidar com a concorrência, e isso se intensifica em setores como o laboratorial e os serviços médicos, onde a qualidade do serviço é essencial. A confiança do cliente, que está essencialmente comprando um serviço relacionado à saúde, depende da excelência e da credibilidade do serviço prestado.

Além dos desafios relacionados ao mercado e à concorrência, questões como a relação com planos de saúde, as condições econômicas locais e nacionais, e os desafios com fornecedores representaram obstáculos constantes. Houve momentos de grande dificuldade, nos quais a tentação de desistir foi real. No entanto, foi justamente a capacidade de superar os obstáculos e reagir de maneira resiliente que garantiu o sucesso. Enfrentar desafios com perseverança e a certeza de que a persistência leva à vitória se tornou um princípio fundamental para a continuidade e o crescimento do negócio.

Desenvolvimento do Negócio

A temática empreendedora, ou o desenvolvimento de novos negócios, é uma questão essencialmente estratégica, sendo de responsabilidade do administrador (FADONI E GRAVE, 2002). Assim, podemos concluir que essa questão se desdobra em diversos papéis – o empreendedor sendo um desses papéis – para realizar a tarefa específica dentro do âmbito em que ele opera. Nesse processo, a principal estratégia para expandir o negócio e atrair os primeiros clientes foi oferecer um serviço de alta qualidade, com fidelidade aos padrões esperados pelos médicos e pacientes. Ao garantir que os resultados fossem entregues com precisão e dentro dos prazos estabelecidos, a empresa conseguiu consolidar sua reputação no mercado.

A concorrência, apesar de desafiadora, sempre foi vista de forma positiva, pois é por meio dela que o negócio se estimula a melhorar continuamente. Quando há concorrência, a inovação e a busca pela excelência tornam-se constantes, garantindo que a empresa não apenas sobreviva, mas cresça e se desenvolva de maneira sólida. Assim, a presença de concorrentes não é um obstáculo, mas um fator que impulsiona o aprimoramento constante dos serviços prestados.

Liderança e Gestão

De acordo com Santos, Ferreira e Silva (2022), liderança é o processo de influenciar as ações de indivíduos ou grupos para atingir um objetivo específico em uma situação determinada, e envolve interações entre o líder, os liderados e as variáveis contextuais presentes. Selman (2010) complementa essa visão ao afirmar que a liderança não se limita a transmitir conhecimentos e técnicas, mas busca proporcionar acesso a diferentes perspectivas e contextos, incentivando novas formas de engajamento e formas diversas

de perceber, refletir e agir. Esse processo resulta em um maior comprometimento dos colaboradores, o que contribui diretamente para o aumento da motivação do grupo de trabalho e da satisfação pessoal das equipes. A inovação no comportamento de trabalho também se torna evidente, estimulando o desenvolvimento de ideias criativas em todos os níveis, o que, por sua vez, contribui para o aumento do desempenho organizacional, grupal e individual.

Além disso, as qualidades de um bom líder, que valoriza sua equipe, incluem a proatividade, a decência, a honestidade e o compromisso com o serviço. Esses são os principais pilares que qualificam uma equipe, criando um ambiente propício para o crescimento e o sucesso coletivo. As relações internas e externas desempenham um papel fundamental nesse processo. A relação interna refere-se ao estímulo contínuo ao colaborador para que ele seja o melhor possível, reforçando o bom atendimento e o alinhamento com os valores da empresa. Já a relação externa envolve estar sempre preparado para atender prontamente as demandas de pacientes, médicos e instituições, com foco na resolução eficaz de problemas e no estabelecimento de uma união em prol de um único objetivo: o sucesso da organização.

Por fim, as características pessoais de liderança, como a honestidade e a disposição para o bom atendimento, foram fundamentais para o sucesso do empreendimento. Demonstrar competência e compromisso com a excelência é essencial para construir uma marca sólida e garantir a confiança e a satisfação de todos os envolvidos, sejam eles colaboradores ou clientes.

Aprendizados e Futuro

Apesar de não se tratar de um tema recente, a aprendizagem organizacional vem despertando interesse crescente de pesquisadores, empresários e da comunidade em geral sobre o seu significado, princípios, implicações, metodologia e procedimentos. Para muitos, é a tendência à valorização de um indivíduo pleno que decide, aprimora-se, é criativo e repleto de potencial que leva ao reconhecimento dos processos de aprendizagem como valiosos para a compreensão e a gestão das organizações.

Ao longo da jornada as lições aprendidas foram que o sucesso só se faz quando há um comprometimento ao que se promete entregar, responsabilidade pessoal e profissional são essenciais. Os planos para o futuro, segundo o Dr. José Dantas de Melo Neto, é que o laboratório continue crescendo, e oferecendo o melhor para a cidade de Itabuna. Para ele, quem estiver pensando em iniciar um empreendimento nos dias de hoje, seu conselho é ter muita cautela, porque o mercado está em efervescência absoluta e, certamente, os pequenos hoje terão muitas dificuldades em sobreviver. Hoje é bom mensurar todas as vertentes do negócio, entrar com avaliação de mercado.

Motivação

Hoje, a motivação é considerada uma prioridade em muitas empresas, sendo essencial para a satisfação de todos os membros envolvidos. A base para a motivação está no reconhecimento e no exercício de fatores humanos relacionados ao conteúdo do trabalho, como criatividade e sociabilidade. No entanto, as prioridades de motivação podem mudar conforme as tendências e transformações da sociedade. De acordo com Bergamini (1997), existem diferentes classificações de motivação, com dois tipos principais de grande importância para as organizações: motivação intrínseca e motivação extrínseca.

A motivação intrínseca é uma força interna de cada indivíduo, muitas vezes ligada a desejos pessoais, que impulsiona a pessoa a agir. Segundo Bergamini (1997), essa motivação é vista como um estímulo que leva os indivíduos a buscar resultados e se engajar nas atividades. Já a motivação extrínseca, também descrita por Bergamini (1997), refere-se ao interesse dos funcionários por recompensas externas, como bônus salariais e incentivos financeiros, que têm um grande poder de influenciar o desempenho e a satisfação no ambiente de trabalho.

No contexto de uma organização, essas motivações são fundamentais para o sucesso e para a criação de um ambiente produtivo e satisfatório. Por exemplo, ao considerar o ramo laboratorial, a motivação tanto intrínseca quanto extrínseca desempenha um papel importante para o crescimento e desenvolvimento do negócio, que, em sua essência, exige dedicação, sacrifício e um forte compromisso com o sucesso. O estabelecimento e a manutenção de um empreendimento bem-sucedido, como o caso de uma empresa em Itabuna, demandam não apenas uma escolha de carreira, mas também um envolvimento profundo com o negócio, sendo um exemplo claro de como a motivação aliada à dedicação pessoal é crucial para a longevidade e prosperidade de uma empresa.

Expansão e Reconhecimento

Empreender nas áreas do conhecimento ou da saúde é uma atividade promissora para aqueles que buscam contribuir para o bem-estar das pessoas, ao mesmo tempo em que constroem negócios rentáveis. Cultivar o espírito empreendedor nesse contexto gera transformações no mercado de trabalho e na sociedade, promovendo o reconhecimento e a identificação dos consumidores com a empresa pelos serviços prestados.

Para o representante do LIDI, atualmente, há uma valorização crescente das questões relacionadas à saúde e ao bem-estar, o que reflete na demanda por serviços de cuidados pessoais, atividades físicas, nutrição e tratamentos especializados. Essa expansão é impulsionada, em parte, pela ineficiência das instituições de ensino e do sistema de saúde públicos, o que cria espaço para novos empreendedores e para aqueles já atuantes nesses setores. O conhecimento profundo do mercado e a compreensão das necessidades sociais são essenciais para o crescimento e fortalecimento dos negócios,

bem como para a consolidação do saber na sociedade.

A visão do LIDI, quanto à expansão para novos mercados, a cidade de Ilhéus é vista como uma possível área de crescimento. Já existe uma unidade parceira que utiliza o nome da empresa por meio de uma concessão. No entanto, a grande dificuldade para a expansão está na obtenção do reconhecimento dos convênios de saúde na cidade. Sem a adesão dos convênios, a expansão torna-se inviável, pois a operação sem esse suporte é considerada insustentável. Portanto, o principal obstáculo para a expansão em Ilhéus é o reconhecimento e a negociação com os convênios de saúde.

Tecnologia e Inovação

O empreendedorismo e a inovação estão intrinsecamente relacionados, com a inovação desempenhando um papel essencial no surgimento e na sustentabilidade de um negócio. Conforme afirmado por Peter Drucker (2016), “os empreendedores inovam” e a inovação é um “instrumento específico do empreendedor”. O termo “inovação” tem suas raízes no latim, significando “fazer algo novo” ou “renovar”. Essa conexão entre inovação e empreendedorismo destaca a importância da criatividade e da capacidade de adaptação às mudanças como elementos-chave para o sucesso de um empreendimento.

Entretanto, empreender e inovar implica assumir riscos inerentes à ideia ou ao projeto, sendo a inovação um fator determinante no sucesso financeiro do negócio. Drucker (2016) aponta que “ideias brilhantes” nem sempre resultam em inovação eficaz, pois frequentemente a receita gerada não cobre os custos de criação ou implantação do “inventor”. Portanto, além da criatividade, é fundamental avaliar a viabilidade financeira e o impacto real da inovação no mercado, garantindo que ela seja capaz de gerar valor a longo prazo.

Esse princípio de adaptação e avaliação constante se torna ainda mais evidente no setor de saúde, onde as mudanças ao longo do tempo têm sido essenciais para o crescimento e a sustentabilidade dos serviços. A evolução da cidade e dos serviços de saúde exigiu uma adaptação contínua às novas normas e tecnologias. Por exemplo, há 30 anos, os processos eram realizados de forma manual, sem o auxílio da tecnologia digital que temos hoje. Esse modelo de trabalho fracionado e manual aumentava os riscos operacionais e a margem de erro. Com a evolução tecnológica, no entanto, foi possível reduzir esses riscos, melhorar a eficiência dos processos e garantir a competitividade e sustentabilidade dos negócios de saúde, evidenciando a importância de se adaptar às inovações e mudanças do mercado.

CONCLUSÃO

O Laboratório de Investigação e Diagnósticos de Itabuna (LIDI) exemplifica uma trajetória de resiliência, adaptação e inovação, consolidando-se como uma referência no setor laboratorial. A fundação da empresa, em 1994, foi impulsionada pela identificação de

uma demanda crescente por serviços laboratoriais de qualidade na cidade, e ao longo dos anos, o LIDI se tornou um exemplo claro de como a combinação de liderança estratégica, motivação e compromisso com a excelência pode transformar desafios em oportunidades.

Desde os primeiros anos, a busca pela qualidade no atendimento e a fidelização de clientes foram elementos-chave para o crescimento gradual e sólido da empresa. A adaptação constante às mudanças tecnológicas e a superação de obstáculos financeiros e operacionais foram fundamentais para que o LIDI se estabelecesse como uma marca de confiança. O fortalecimento da equipe, a adoção de práticas inovadoras e a implementação de uma gestão focada na melhoria contínua e na motivação dos colaboradores contribuíram significativamente para o sucesso do negócio.

A experiência do LIDI também ilustra a importância da motivação, tanto intrínseca quanto extrínseca, como fatores essenciais para o engajamento e a satisfação dos colaboradores, refletindo diretamente no desempenho organizacional. Além disso, a inovação tecnológica desempenhou um papel crucial na evolução da empresa, permitindo a ampliação de sua capacidade operacional e a redução de erros, garantindo maior competitividade e sustentabilidade no mercado.

A perspectiva de expansão para novos mercados, como a cidade de Ilhéus, revela um novo desafio para a empresa, que enfrenta a dificuldade de negociação com convênios de saúde, um obstáculo que pode comprometer a viabilidade da expansão. No entanto, o LIDI continua a investir em sua adaptação às mudanças do mercado e na busca por soluções inovadoras que possam garantir o crescimento contínuo.

O futuro do LIDI está intimamente ligado à sua capacidade de inovar, de aprender com os desafios enfrentados ao longo de sua trajetória e de continuar oferecendo serviços de qualidade à comunidade. Em um cenário empresarial dinâmico e competitivo, a experiência do LIDI reforça a importância do planejamento estratégico, da persistência e do compromisso com a excelência para alcançar o sucesso e a longevidade no mercado.

Este estudo contribui para o entendimento do empreendedorismo no setor de saúde, evidenciando que, com uma visão estratégica que seja adaptativa, é possível alcançar o sucesso e a longevidade empresarial, mesmo em um cenário dinâmico e competitivo. Para futuras pesquisas, recomenda-se explorar o impacto da inovação no setor de saúde em cidades regionais, além de investigar estratégias de expansão para empreendimentos em mercados com estrutura semelhante ao de Itabuna.

DECLARAÇÃO DE INTERESSES

Os autores declaram que não há conflitos de interesse relacionados a este artigo. A pesquisa foi realizada de maneira independente, sem influência externa de patrocinadores ou instituições. As informações e análises apresentadas no estudo refletem exclusivamente o ponto de vista dos autores, baseadas em dados coletados diretamente no Laboratório

de Investigação e Diagnósticos de Itabuna (LIDI) e na observação de sua trajetória empreendedora. Não houve financiamento de fontes externas, e todas as fontes de dados são de domínio público ou fornecidas pelo próprio laboratório.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, R. E.; **Empreendedorismo: Seu desenvolvimento, como é o seu ensino, e a sua importância aos jovens**. 2012. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/index.php/caadm/article/download/27391/28655/122433>. Acesso em: 11 nov. 2024.

BARRETO, L. P.; **Educação para o empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador. 1998

BERGAMINI, Cecília W. **Motivação nas Organizações**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BISPO, C. S. et al.; **Empreendedorismo e Inovação**. Revista de Estudos em Empreendedorismo, 2024. Disponível em: https://www.uniceusa.edu.br/aluno/arquivos/iniciacao_cientifica/publicacoes/artigo_empreendedorismo_inovacao.pdf. Acesso em: 11 nov. 2024.

BITENCOURT, Claudia Cristina; AZEVEDO, Débora.; **O futuro da aprendizagem organizacional: possibilidades e desafios**. Pensata, 2022. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/yfsC779pZj9ZJrB5rqY7CzR/>. Acesso em: 11 nov. 2024.

BRITO, A. F.; **A importância do empreendedorismo como estratégia de mercado**. 2020. Disponível em: <https://biblioteca.educasystem.com.br/repository/tcc/94672a1f2df9c85dd2b5644d9b00a561.pdf>. Acesso em: 11 nov. 2024.

DORNELAS, J, C, A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 3.ed. — Rio de Janeiro: Elsevier. 2008

DORNELAS, J, C, A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 5ed, Rio de Janeiro. Elsevier. 2014

DORNELAS, José Carlos Assis; SPINELLI, Stephen; ADAMS, Robert. **A Criação de Novos Negócios - Empreendedorismo Para o Século XXI**. - 2ª Ed. São Paulo: Elsevier. 2014

DRUKER, P.; **Inovação e Espírito Empreendedor: práticas e princípios**. Edição Revista. Cenage Learning. 2016

FIA. **Empreendedorismo: o que é, importância e dicas**. FIA - Fundação Instituto de Administração, 2023. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/empreendedorismo-o-que-e-importancia-e-dicas/amp/>. Acesso em: 11 nov. 2024.

FILION, Louis Jacques; **Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares**. Rev. adm. empres. 40 (3) • Set 2000. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/FQB5LRcyBFYT5QXvFR3TCVQ/?lang=pt> Acesso em 11 nov. 2024

FADONI, Hérico Douglas; GRAVE, Paulo Sérgio; **Desenvolvimento de novos negócios:**

Aplicação de um Plano de Negócios na criação de uma pequena empresa no ramo de brindes. 2002. Disponível em: <https://anegepe.org.br/wp-content/uploads/2021/09/22.pdf>. Acesso em: 11 nov. 2024.

GÓES, A. O. **O panorama empreendedor na cidade de Itabuna-Bahia-Região Cacaueira: riscos, limites e desafios.** 2012. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/4819/1/TD-AOSG-2012.pdf>. Acesso em: 11 nov. 2024.

LODI, João Bosco; **História da Administração.** Editora Thompson. 2003

MARTINS, Gilberto de Andrade e THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas.** São Paulo: Atlas. 2009

ROSA, A. M.; NEVES, J. M. S.; ROSA, A. C. M.; SANTOS, R. O. B. **Empreendedorismo, inovação e criatividade: uma análise bibliométrica.** 2019. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos20/613058.pdf> Acesso em: 11 nov. 2024.

SANTOS, A. M. dos; FERREIRA, B. L.; SILVA, S. dos S. da; **Liderança e gestão de pessoas como diferenciais nas organizações: reflexões sobre a eficácia das ferramentas.** Multivix. 2022. Disponível em: <https://multivix.edu.br/wp-content/uploads/2022/02/lideranca-e-gestao-de-pessoas-como-diferenciais-nas-organizacoes-reflexoes-sobre-a-eficacia-das-ferramentas.pdf>. Acesso em: 11 nov. 2024.

SEBRAE. **A importância da valorização do comércio local: combustível da economia, esse tipo de comércio gera ganhos para toda a região onde está inserido.** Sebrae, 7 ago. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-importancia-da-valorizacao-do-comercio-local>. Acesso em: 11 nov. 2024.

SELMAN, Jim. **Liderança.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

Perguntas da entrevista

1. Qual foi a principal motivação para empreender no ramo laboratorial?
2. Como surgiu a ideia de empreender? houve um longo período entre o surgimento da ideia e sua implementação?
3. Como foram os primeiros tempos do seu empreendimento, e quais os desafios?
4. Quais foram as escolhas difíceis que teve que fazer para chegar onde está?
5. Quais foram as principais estratégias utilizadas para expandir e atrair seus primeiros clientes?
6. Qual foi a estratégia inicial para atrair clientes e se destacar no mercado?
7. Como o senhor lida com a concorrência no mercado?
8. O que significa para o senhor ser um bom líder? quais são as qualidades que o senhor valoriza em uma equipe?
9. Qual a importância das relações internas e externas com clientes, fornecedores e influenciadores para o seu negócio?
10. Quais características pessoais foram fundamentais para o sucesso do seu empreendimento?
11. Como o seu laboratório se adaptou às mudanças no mercado de Saúde ao longo dos anos?
12. Quais foram as principais lições aprendidas ao longo da sua jornada empreendedora?
13. Quais são os seus planos para o futuro do laboratório?
14. O que o senhor diria para alguém que está pensando em iniciar um empreendimento nos dias de hoje?
15. O que motivou o senhor a escolher o ramo laboratorial? faria essa escolha novamente? Qual a importância dessa decisão atualmente?
16. Há quantos anos o seu laboratório está estabelecido em Itabuna?
17. A empresa é reconhecida pela excelência em análises clínicas o senhor tem planos de expandir para outras localidades?