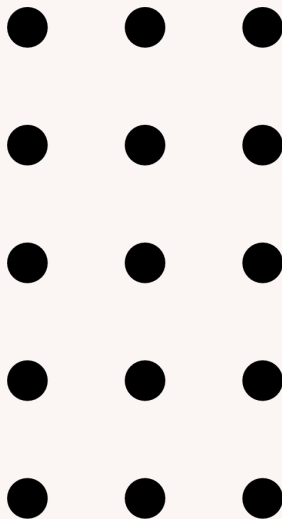
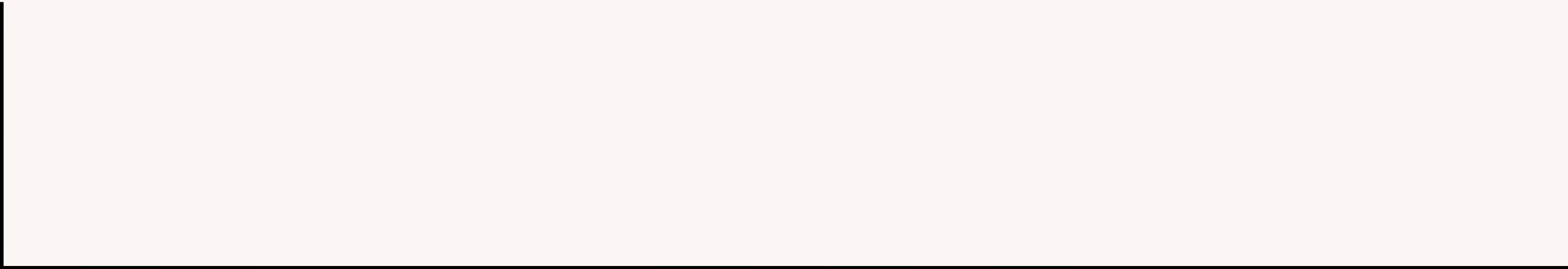


O CONCEITO OURIÇO

ALCANÇANDO A  
EXCELÊNCIA EMPRESARIAL



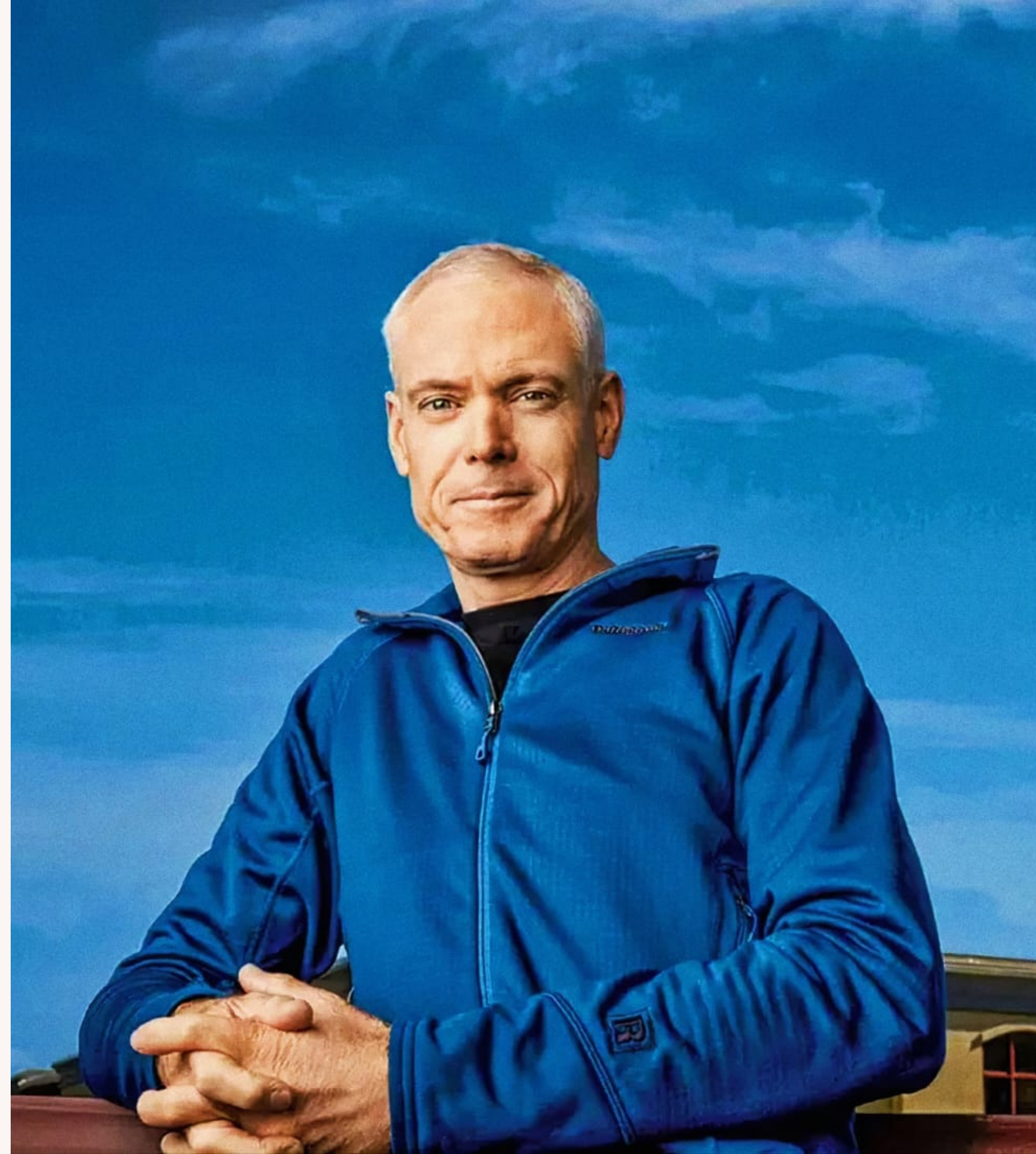
# CONCEITO

## OURIÇO

O conceito de "ouriço", desenvolvido por Jim Collins no livro "Good to Great", refere-se a um modelo mental adotado por empresas de sucesso.

Empresas "ouriço" são aquelas que têm uma paixão central, excelência em uma área específica e uma estratégia econômica sustentável.

Ao se concentrarem nessas três dimensões, elas criam uma vantagem competitiva duradoura e alcançam resultados superiores em longo prazo.



# CONCEITO OURIÇO

O conceito do ouriço baseia-se em três componentes principais:

**Paixão:** As empresas "ouriço" encontram o que realmente amam fazer e no que são apaixonadas. Elas identificam as atividades que as inspiram, motivam e que as fazem se destacar no mercado.

**Excelência:** A segunda dimensão é a excelência. As empresas "ouriço" se dedicam a serem as melhores em sua área principal de atuação. Elas buscam constantemente melhorar suas habilidades, conhecimentos e competências para se tornarem líderes absolutos em seu setor.

**Sustentabilidade econômica:** A terceira dimensão é a sustentabilidade econômica. As empresas "ouriço" buscam construir um modelo de negócio sustentável que gere resultados financeiros sólidos e consistentes ao longo do tempo. Elas alinham sua paixão e excelência com uma estratégia econômica viável e lucrativa.







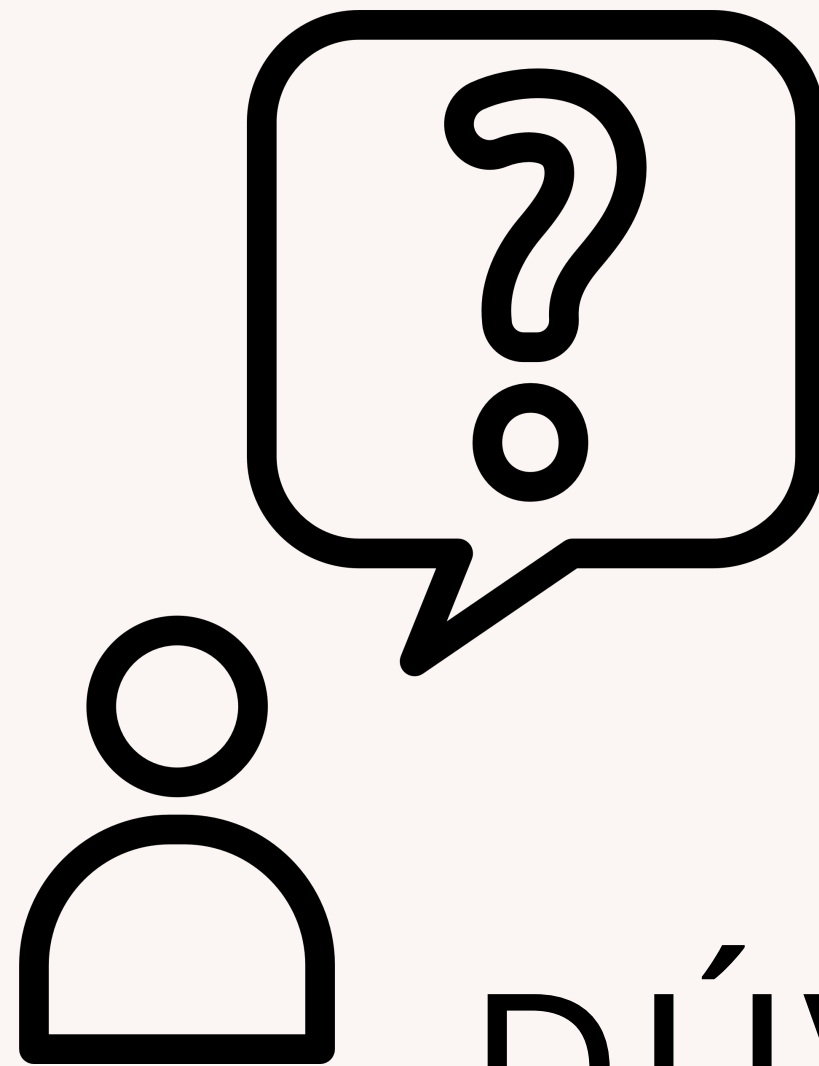
# EMPRESAS OURIÇOS

- 
- 1 Walmart
  - 2 Apple
  - 3 Southwest Airlines
  - 4 IEKA

# DISCUSSÕES DE OUTROS AUTORES:

- Michael Porter: vantagem competitiva e identificação de competências distintivas.
- Gary Hamel e C.K. Prahalad: competências essenciais como diferencial competitivo.
- Simon Sinek: importância do propósito e paixão para o sucesso empresarial.

OBRIGADO!



DÚVIDAS

---

?