

SITUAÇÃO-PROBLEMA 19

Entrevista entre Marina, 22 anos, aluna do terceiro ano do curso de Engenharia de Computação, e o membro da Empresa Júnior, Rafael, de sua Faculdade.

Rafael: Você tem uma empresa constituída?

Marina: Sim, formalmente constituída, uma pessoa jurídica, como diz nosso contador, que paga imposto, aliás, paga muito, e gera quatro empregos.

Rafael: Qual é o produto de sua empresa?

Marina: A empresa produz um programa de gestão de condomínios e também presta serviço de treinamento, atualização e instalação.

Rafael: Como você visualizou entrar nesta atividade?

Marina: Minha mãe era síndica no prédio que moramos e havia um *software*, hoje meu concorrente, que vivia dando problemas. Minha família dizia: Marina, você não faz algo melhor?

Rafael: Como você se preparou para entrar nesta atividade?

Marina: Fiz vários cursos. Hoje penso que o papel único do empreendedor na economia é encontrar e explorar brechas do mercado obtendo vantagem de desequilíbrios econômicos, isto é, conhecendo e reconhecendo chances que outros não conseguem reconhecer.

Rafael: Você falou em brecha de mercado, o que é isso?

Marina: Pode ser considerada a chance de atender uma demanda, interesse ou necessidade de mercado, através de uma combinação criativa de recursos, com o objetivo de gerar valor superior. A definição mais tradicional pode ser traduzida na chance de introduzir produtos, serviços ou processos inovadores em uma indústria ou mercado. Elas surgem porque diferentes pessoas possuem diferentes crenças sobre o valor relativo dos recursos disponíveis.

Rafael: Isto é algo explícito?

Marina: Em princípio não. Conforme determinadas necessidades do mercado tornam-se mais precisamente definidas em termos de benefícios e valor percebido por determinados usuários, elas iniciam seu processo de migração de sua forma elementar para um conceito mais definido de negócio.

Rafael: O que você quer dizer com conceito de negócio?

Marina: Isto inclui a noção central de como as necessidades do mercado serão atendidas e como os recursos necessários serão organizados.

Rafael: Há um método para fazer isso?

Marina: O processo de identificação, ou reconhecimento, do hiato de mercado envolve três atividades principais: percepção, descoberta e criação. A percepção estaria relacionada com o ato de sentir as demandas do mercado ou perceber a subutilização de recursos. A segunda atividade seria a descoberta do “encaixe” entre uma necessidade particular do mercado e recursos específicos. E este processo terminaria com a criação de um novo “encaixe” entre estas necessidades e recursos, até então separados, em um conceito de negócio bem definido.

Rafael: É um processo essencialmente de trabalhar informações?

Marina: Sem dúvida. Podemos falar em três grupos principais de fontes de informações que podem gerar chances potenciais de empreender: o empreendedorismo corporativo (exemplo: feito por um funcionário dentro de uma empresa); a pesquisa e a procura deliberada (exemplo: a pesquisa acadêmica e a pesquisa científica); e uma visão e inspiração (exemplo: o simples lampejo do empreendedor ao observar algo como uma nova tendência).