

Desenvolvimento de recursos e capacidades em uma pequena empresa

Suellen Pereira Malinoski
Josué Alexandre Sander

Resumo

O ambiente econômico no qual as organizações estão inseridas tem se tornado cada vez mais competitivo e dinâmico. Para sobreviver a este ambiente as pequenas e médias empresas precisam renovar a sua base de recursos e capacidades. Esse trabalho tem por objetivo de analisar o desenvolvimento dos recursos e capacidades de uma micro e pequena empresa com base na análise do seu modelo de negócio, conforme metodologia do Canvas, e da utilização da ferramenta de benchmarking. Para atingir esta proposta foram desenvolvidos os seguintes objetivos específicos: a) descrever o modelo de negócios das empresas analisadas, conforme metodologia do Canvas; b) identificar blocos do modelo de negócios que podem ser renovados; c) utilizar a ferramenta de benchmarking como técnica para auxiliar a identificação de oportunidade de desenvolvimento de recursos chave da empresa; d) propor recursos e capacidades da empresa que possam ser renovados. A metodologia adotada foi a de pesquisa-ação. A pesquisa foi realizada em uma empresa que atua na produção e comercialização de massas. O planejamento do desenvolvimento de novos recursos e capacidades foi realizado com o auxílio das metodologias do Modelo de Negócio Canvas e da ferramenta de benchmarking. O Canvas da organização foi elaborado para descrever os principais blocos do modelo de negócio, permitindo aos pesquisadores identificar oportunidades de melhoria nos processos da empresa. Após a elaboração do Canvas foram identificados dois blocos passíveis de melhorias: canais de vendas e segmentação de clientes. Na segunda etapa foram identificadas empresas que atuam em outros setores utilizadas como referência para realização do benchmarking. Foram avaliadas empresas que atuam nos seguintes setores: loja de conveniência, farmácia, e-commerce, banco online e mercado. Com a realização da análise de benchmarking foram identificados a oportunidade de desenvolver novas segmentações de clientes e iniciar a atuação em novos canais de vendas. A identificação da oportunidade de atuar em novos mercados ou desenvolver novas segmentações de clientes a organização foi o gatilho para indicar recursos e capacidades que precisam ser desenvolvidas pela organização. O presente trabalho contribui com os estudos de administração ao relacionar duas ferramentas distintas (Canvas do Modelo de Negócio e Benchmarking) para a geração de propostas de renovação de recursos e capacidades. Também apresenta contribuição prática aos gestores de pequenas empresas ao apresentar ferramentas que podem ser utilizadas no processo de renovação do negócio e que indiquem recursos e capacidades que devem ser desenvolvidos.

Palavras-chave: pequena empresa; modelo de negócio; Canvas; recursos; capacidades.