

Estudo de caso: Quem é mais importante?

Fred Cerqueira recebeu sua espada de oficial e foi iniciar sua carreira numa base militar, nas imediações de uma grande cidade, que concentrava um bom número de escolas, centros de pesquisa e empresas de tecnologia avançada – um dos pólos tecnológicos do Estado onde fora servir.

Nessa cidade, reencontrou-se com quatro antigos colegas do curso médio, dos quais se separara quando entrara na academia militar, enquanto eles haviam ingressado em escolas de engenharia. Dois deles eram agora engenheiros mecânicos, e os outros dois, engenheiros eletrônicos, trabalhando em diferentes empresas e institutos de pesquisa.

Fred tinha bons conhecimentos de eletrônica, campo no qual procurava manter-se atualizado, mas não era um especialista como seus amigos. Reunia-se com eles frequentemente, e os cinco costumavam trocar idéias sobre os desenvolvimentos mais recentes em suas especialidades.

Numa dessas reuniões, Fred trouxe uma revista técnica americana, que publicava um artigo sobre as possibilidades dos equipamentos conhecidos como “intérpretes computacionais”. Fred mostrou a revista a seus amigos e os cinco, em volta de uma mesa, passaram a imaginar como seria esse equipamento.

– Até que não seria difícil montar um brinquedo destes, disse um deles por fim.

Numa reunião seguinte, alguém trouxe a notícia de que uma empresa japonesa estava trabalhando aceleradamente nesse projeto, devendo lançá-lo em breve. Uma empresa brasileira já estava em entendimentos com os japoneses para obter a licença de fabricação local.

Fred achou que a oportunidade era boa demais para ser desperdiçada e propôs-se a fazer uma sociedade de negócios daquele grupo de amigos, para fabricar e vender o tal brinquedo. Convenceu-os a se cotizarem numa empresa e, pela natureza de sua especialidade, assumiu o papel de presidente-vendedor, enquanto os quatro trabalhariam no projeto e desenvolvimento de um protótipo, que não demorou a ficar pronto.

Com esse protótipo debaixo do braço, em seus dias de folga, Fred passou a ir a capital, onde começou a visitar os clientes em potencial. Enquanto isso, seus amigos continuavam a aprimorar o projeto e organizar uma linha rudimentar de montagem. Fred também se incumbiu de cuidar dos suprimentos para a produção, do caixa que acumulava os recursos de todos e do desenvolvimento do material promocional.

Pouco tempo se passou depois que as primeiras visitas foram feitas e já havia perspectivas de vendas. Na verdade, os clientes apenas não haviam feito encomendas porque não havia talão de pedidos.