

Recentemente, a publicação Harvard Business Review (HBR) divulgou uma reportagem sobre o grau de incerteza em diversas indústrias, denominada **“The Industries Plagued by the Most Uncertainty”**.

http://blogs.hbr.org/2014/09/the-industries-plagued-by-the-most-uncertainty/?utm_source=Socialflow&utm_medium=Tweet&utm_campaign=Socialflow

Em termos teóricos, haveria dois tipos principais de incerteza:

- Demand uncertainty (ou incerteza por demanda): Como estará a competição no futuro? Irão surgir novas empresas?
- Technological uncertainty (ou incerteza tecnológica): O meu produto será a solução desejada, ou a sua forma e o seu conteúdo estarão superados no futuro?

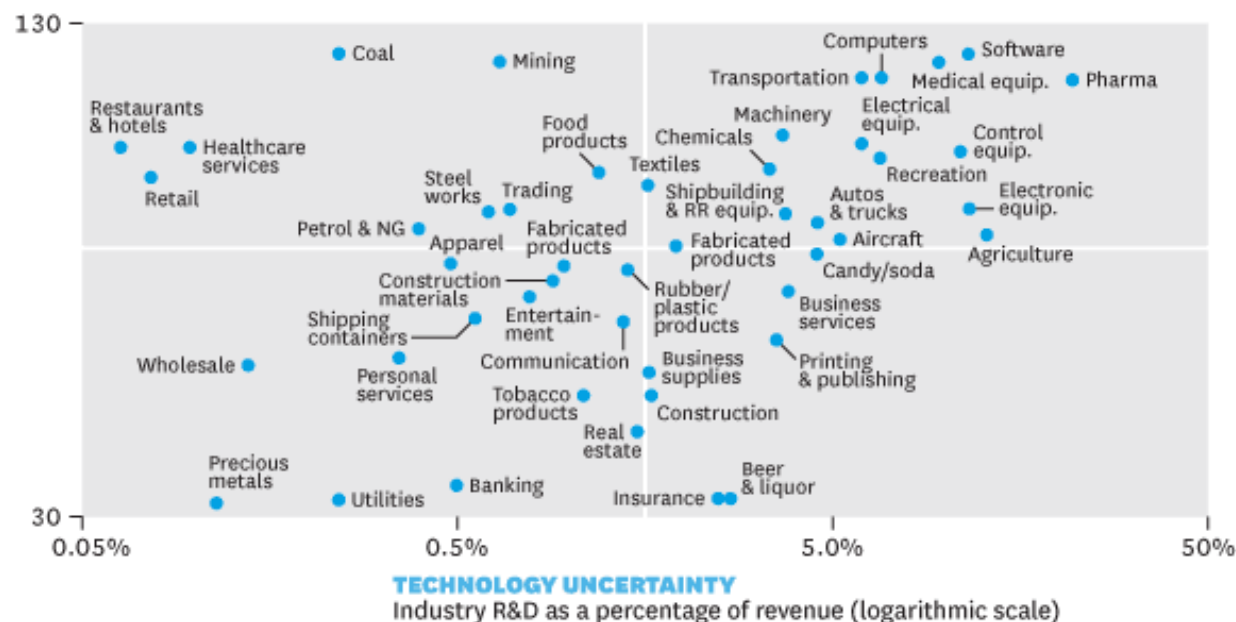
Para medir cada um desses fatores, foram criados dois indicadores. No primeiro caso (demanda), a quantidade de firmas que entram e saem de um setor, dividida pela quantidade total de companhias existente. No segundo caso (tecnologia), pelo volume de investimento em pesquisa, dividido pela receita de cada setor.

No gráfico abaixo, o resultado de diversos setores, inclusive o de venda de seguros.

DEMAND AND TECHNOLOGICAL UNCERTAINTY BY INDUSTRY, 2002–2011

DEMAND UNCERTAINTY

Index of industry revenue volatility and firm turnover (logarithmic scale)



SOURCE COMPUSTAT, 2013

HBR.ORG

Segundo o estudo, do ponto de vista de uma seguradora, a grande incerteza não é nem tanto o surgimento de novas companhias no segmento, que possam tomar o seu mercado. Na verdade, o maior risco para a empresa seria a forma e o conteúdo de seus produtos atuais, e que eles possam

ser superados no futuro pelo avanço tecnológico. Uma colocação interessante.

Fonte: Francisco Galiza, [Rating de Seguros](#), em 23.09.2014.