



# Identificando oportunidade com hambúrgueres: renda e empregos!

Linia Rocha Santos

Entre os anos de 2017 e 2020, a vida de Gabriel Lopes seguiu a mesma rotina estável e focada. Afinal de contas, havia concluído em 2016 o ensino médio, e teve a oportunidade de ingressar em um escritório de contabilidade no interior do estado do Rio de Janeiro, que se dedicava como um funcionário comprometido em atender as demandas dos clientes com suas questões financeiras e contábeis. Sua rotina diária era lidar com pilhas de documentos – notas fiscais, recibos, guias de pagamentos etc. – calculadoras e o constante som do teclado enquanto ele atualizava as infinitas planilhas eletrônicas.

No escritório contábil, Gabriel se destacava não apenas por sua competência profissional, mas também por sua curiosidade inata, onde sempre que possível, buscava entender mais sobre os negócios dos clientes do escritório, estudando os segmentos mais distintos e as estratégias que essas empresas adotavam para prosperar em um mercado competitivo. Esse desejo de conhecimento o levou a mergulhar em pesquisas frequentes, explorando tendências de mercado e oportunidades emergentes.

No seu tempo livre, Gabriel também demonstrava uma paixão por cozinhar. Ele adorava experimentar receitas diferentes, criando pratos únicos e deliciosos para compartilhar com amigos e familiares. Seu interesse pela culinária ia além das refeições caseiras; ele frequentemente explorava restaurantes locais, analisando os sabores, os conceitos de negócios e a experiência do cliente.

Esse aspecto de sua personalidade se revelaria crucial em sua jornada após a pandemia da COVID-19, quando o mundo virou de cabeça para baixo e Gabriel se viu forçado a repensar sua trajetória profissional, quando em março de 2020, foi pego de surpresa – assim como bilhões de pessoas em todo o mundo – em uma pandemia que impedia de abrir o escritório de contabilidade, e para piorar a situação, boa parte de seus clientes começaram a decretar falência.

A incapacidade de abrir o escritório de contabilidade e a falência de vários clientes lançaram um véu de incerteza sobre seu futuro, gerando um período foi marcado por uma grande dose de incertezas, onde o desfecho era desconhecido em todo o mundo, pois estávamos enfrentando um cenário totalmente inédito para nossa geração, com estabelecimentos comerciais sem previsão de reabertura, além de diversas restrições severas que foram impostas às empresas e ninguém sabia ao certo quanto tempo essa situação se prolongaria.

No entanto, em vez de se render ao desespero, Gabriel aproveitou sua curiosidade e determinação pessoais para explorar novos horizontes. Sua combinação de habilidades contábeis e interesse na indústria alimentícia o levou a uma jornada empreendedora única, que o fez mergulhar nas pesquisas online sobre as tendências emergentes durante a pandemia.

Gabriel passou a procurar na internet quais os tipos de negócios que identificam no entorno de sua residência que remetesse a estratégias para gerar rendas, e assim procurou por modelos de



negócios que fossem capazes de se adaptar a essa nova realidade, explorando alternativas de negócios para a identificação de oportunidades que pudessem suprir sua renda e ocupar boa parte do seu dia, que passou a ser de ociosidade.

Em suas buscas na internet quanto aos tipos de negócios que identificam no entorno e as tendências de futuro dos negócios, ele verificou que duas atividades que dispararam durante a pandemia foram: compras pela internet e entregas delivery.

Inspirado por experiências que se demonstraram bem-sucedidas em todo o mundo, Gabriel identificou uma oportunidade de combinar dois elementos que se destacaram em suas pesquisas de mercado: a) o crescimento das vendas online durante a pandemia; e b) entregas de alimentos no modelo delivery.

A partir desse insight, Gabriel começou a esboçar um plano audacioso, e sua natureza meticulosa o levou a realizar pesquisas de mercado detalhadas, avaliar cenários de negócios e identificar os riscos potenciais de cada uma das alternativas. Seus estudos fortaleciam cada vez mais a sua ideia, fazendo-o refinar sua visão para uma hamburgueria, um empreendimento que incorporaria sua paixão pela culinária e seu desejo de se adaptar às mudanças do mercado.

Para que ele pudesse validar essa oportunidade que estava na sua frente, Gabriel aplicou três técnicas para identificar as oportunidades: 1) Pesquisa de mercado – para identificação desse segmento na área de atuação; 2) Avaliar os possíveis cenários do negócio – para avaliar as chances de sucesso desse negócio com a aplicação da metodologia Canvas; 3) Identificação do pior cenário possível – assim é possível identificar.

A primeira atividade realizada por Gabriel foi pesquisar como era o mercado, a fim de

identificar o segmento na área de atuação, e aí descobriu que das oportunidades que havia o maior crescimento em um período muito curto, com um custo muito baixo para iniciar as operações era uma hamburgueria. A partir dessa informação passou a pesquisar bastante nesse segmento para garantir as informações necessárias atuar nessa área.

A segunda atividade a ser realizada é avaliar os possíveis cenários da hamburgueria do Gabriel, e a metodologia escolhida para essa análise foi a ferramenta Canvas, conforme a figura abaixo:

Figura 1 – Canvas Hamburgueria

Parcerias-chave	Atividades-chave	Oferta de Valor	Relacionamento	Segmentos de Clientes
- Entregadores	- Divulgação online	- Novidade	- Delivery	- Moradores da região
- Fornecedores de insumos	- Cardápio enxuto	- Preço	- Entrega rápida	- Trabalhadores da região
	Recursos-chave		Canais	
	- Cozinheiro		- Redes sociais	
	- Equipamentos da cozinha		- Telefone	
	- Entregadores		- WhatsApp	
	- Redes sociais			
Estrutura de Custos		Fontes de Receita		
- Marketing		- Vendas diárias		
- Vendas				
- Produção				

A terceira, e última atividade que Gabriel precisou fazer foi a identificação do pior cenário possível da sua hamburgueria, assim é possível identificar todas as fraquezas possíveis



do negócio, através da utilização da ferramenta SWOT – sigla dos termos em inglês para Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças) que consiste em uma ferramenta de análise bastante popular no âmbito empresarial.

Com a aplicação das adversidades, Gabriel superou todos os obstáculos, e assim nasceu a hamburgueria Los Burguers.

A transformação de Gabriel Lopes, saindo de um assistente administrativo para um empreendedor visionário é um testemunho de sua adaptabilidade e resiliência. Sua história nos lembra que, mesmo diante de circunstâncias desafiadoras, a capacidade de se reinventar e abraçar novas oportunidades pode abrir caminhos surpreendentes e gratificantes.

descobriu o segmento de alimentação – e hamburgueres.

Para ter a certeza de que o investimento não seria em vão, avaliou os possíveis cenários do negócio, analisando as chances de sucesso através da aplicação da metodologia Canvas, e aplicou a ferramenta SWOT para identificar o pior cenário possível – e assim estar preparado para todos os cenários que poderia enfrentar.

A hamburgueria Los Burguers pode ser um sucesso, beneficiando os fornecedores locais, gerando empregos para entregadores, profissionais que trabalham na preparação e nas redes sociais.

## Notas de Ensino

- **Resumo:**

O caso permitirá que os estudantes conheçam o jovem Gabriel, que mora no interior do estado do Rio de Janeiro, que após se ver desempregado e sem renda, decidiu empreender e investir em um modelo de negócio diferente de que estava habituado – saiu de um escritório de contabilidade e partiu para uma hamburgueria com vendas online.

Para criar a Los Burguers, no interior do estado do Rio de Janeiro, o jovem viu na pandemia a necessidade de se adaptar e buscar novos caminhos para o seu futuro. Após despertar o desejo de realizar vendas online, pesquisar os possíveis mercados em que poderia atuar, e daí

- **Palavras-chave:**

empreendimento empresarial; inovação e contexto econômico local; identificação de oportunidades.

- **Objetivo de aprendizagem:**

O caso tem por objetivo fazer com que os estudantes reflitam sobre o processo de empreendedorismo, os modelos de negócio e oportunidades de negócio, bem como a viabilização de um modelo de negócio. A partir da visão dos empreendedores, os estudantes podem ter subsídios para implementar todos os passos necessários para a aplicação de técnicas quanto ao empreendedorismo empresarial, utilizando a análise e discussão de estudos de casos e criação de novos negócios, incluindo seus tipos e fontes, e sua relevância para o desenvolvimento econômico e social. Além disso, o caso é relevante porque



tais conhecimentos acompanharão os estudantes em diversos outros aspectos de suas vidas.

- **Utilização recomendada:**

O presente estudo de caso foi desenvolvido para ser aplicado durante o primeiro bimestre do terceiro ano do ensino médio, considerando a programação prevista na matriz curricular do Componente Empreendedorismo. Trata-se de uma excelente ferramenta para aplicação de técnicas quanto ao empreendedorismo empresarial, utilizando a análise e discussão de estudos de casos e criação de novos negócios, incluindo seus tipos e fontes, e sua relevância para o desenvolvimento econômico e social.

### Fontes de obtenção dos dados do caso:

- √ <https://sebrae.com.br/>
- √ <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rj?codUf=2>
- √ <https://blog.goomer.com.br/dicas-para-montar-uma-hamburgueria/>
- √ <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-hamburgueria,7a302f959f799510VgnVCM1000004c00210aRCRD#a-presentacao-de-negocio>
- √ <https://g4educacao.com/portal/analise-swot>
- √ <https://youtu.be/ma-00K0qJtI>

- **Relevância dos tópicos:**

O caso se mostra oportuno por enfatizar conceitos e aspectos relevantes relacionados à aplicação de técnicas quanto ao empreendedorismo empresarial, utilizando a análise e discussão de estudos de casos e criação de novos negócios, incluindo seus tipos e fontes, e sua relevância para o desenvolvimento econômico e social no contexto das hamburguerias de forma contextualizada.

Proporciona uma valiosa oportunidade de traduzir conceitos complexos em exemplos simples e didáticos, perfeitamente acessíveis aos estudantes do ensino médio, especialmente aqueles provenientes de escolas do interior do estado do Rio de Janeiro, conforme abordada no caso.

Os tópicos abordados estão fundamentados em obras consagradas na área de gestão, como o Ciclo de Aprendizagem de Kolb, que aborda uma linguagem mais amigável e compreensível aos jovens do ensino médio.

Ao focar o tema hamburgueria, o caso se torna extremamente relevante e atrativo para os alunos, pois lhes permite visualizar como a aplicação de técnicas quanto ao empreendedorismo empresarial, utilizando a análise e discussão de estudos de casos e criação de novos negócios, incluindo seus tipos e fontes, e sua relevância para o desenvolvimento econômico e social, é aplicada no setor de alimentos e bebidas, um segmento que muitos deles conhecem e apreciam.

Em resumo, esse caso sobre hamburgueria é uma oportunidade única



de despertar o interesse dos alunos do ensino médio para a importância da aplicação de técnicas quanto ao empreendedorismo empresarial nos negócios e em suas vidas. Ao proporcionar uma abordagem simples e relevante, é possível preparar uma nova geração de empreendedores e líderes, capacitados para enfrentar os desafios do mundo contemporâneo com criatividade e visão estratégica.

- **Questões para discussão:**

Comentários: Sugestões de discussão, baseado nos conceitos apresentados nos conceitos apresentados no estudo de caso – possibilitando explorar conceitos correlatos como negócios, marketing, operações e experiência do cliente. Aqui estão algumas sugestões:

1. Como as circunstâncias locais podem influenciar a identificação de oportunidades de negócios? Quais são os fatores-chave que os estudantes considerariam ao explorar as possibilidades de empreendimento em áreas próximas à escola?
2. De que forma a falta de determinadas oportunidades de negócio pode ser um ponto de partida para inovação empreendedora? Como as limitações existentes no entorno podem inspirar ideias criativas e soluções empresariais?
3. Como os alunos podem aplicar metodologias de análise para identificar nichos não explorados no mercado local? Quais estratégias podem ser utilizadas para estabelecer diferenciais competitivos sólidos e atrativos para esses novos empreendimentos?

4. De que maneira as características e necessidades do público-alvo podem variar de acordo com as oportunidades de negócio identificadas nas etapas anteriores? Como os alunos podem personalizar suas abordagens para atender às demandas específicas do público-alvo do entorno?
5. De que maneira a aplicação de tecnologias emergentes pode abrir novas perspectivas de negócios no entorno da escola? Quais são os exemplos de inovações tecnológicas que podem ser aproveitadas pelos empreendedores locais para melhorar produtos, serviços ou processos?
6. Como a colaboração entre empreendedores locais, instituições educacionais e outras partes interessadas pode estimular o crescimento de novos negócios? Como a criação de uma rede de apoio pode fortalecer a resiliência dos empreendimentos em face de desafios futuros?

Estas questões podem servir como base para as discussões em aula, abordando a identificação, avaliação e exploração de oportunidades de negócios dentro do contexto local.

Ao longo da discussão, é fundamental incentivar a participação ativa de todos os alunos, promover o debate construtivo acerca da aplicação de técnicas quanto ao empreendedorismo empresarial e sua relevância para o desenvolvimento econômico e social, permitindo que os participantes compartilhem suas ideias e perspectivas.



## REFERÊNCIAS

CUNHA, R. M.; MARIANO, S. R. H.;  
CAVALLO, C. **Criatividade e Atitude  
empreendedora**. Niterói: Departamento de  
Empreendedorismo e Gestão, Universidade  
Federal Fluminense, 2022. (Coleção  
Empreendedorismo e Gestão para Professores  
do Ensino Médio, 3)

ROCHA, S. B.; CUNHA, R. M. **Elaboração  
de Produto Tecnológico Educacional**.  
Niterói: Departamento de Empreendedorismo  
e Gestão, Universidade Federal Fluminense,  
2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão  
para Professores do Ensino Médio, 8)