

# EMPREENDEDORISMO

 Ideias e Oportunidades



**Professora Jaqueline Pinzon**  
[jaqueline.pinzon@passofundo.ifsul.edu.br](mailto:jaqueline.pinzon@passofundo.ifsul.edu.br)

# OPORTUNIDADES

## Como Identificá-la e Avaliá-la?

Tudo começa com uma “oportunidade”!

Uma palavra de som e significado muito forte, não acha?

Segundo o dicionário Houaiss (2003, p. 482), significa chance, momento, instante. Você já deve ter ouvido alguma situação do tipo:

“- Puxa! Perdi uma oportunidade excelente!”





# OPORTUNIDADES

---

Identificar uma oportunidade empreendedora é enxergar um possível espaço para atuação no mercado ou até mesmo na empresa em que você trabalha.

Avaliar essa oportunidade é analisar se a ideia proposta tem uma real potencialidade perante clientes, fornecedores e concorrentes.

Dessa forma, por que será que as pessoas perdem oportunidades? Aliado à falta de preparo, podemos afirmar que muitas vezes não conseguem avaliar a viabilidade de uma oportunidade em um determinado momento, concorda? É assim que acontece no mundo dos negócios.



# OPORTUNIDADES

---

Como vimos na aula anterior, o empreendedor mantém foco nas oportunidades, observando tudo o que acontece ao seu redor.

Observe os exemplos abaixo:

“Alessandra formou-se em Educação Física e voltou para a sua cidade natal, com apenas 30.000 habitantes para cuidar de seu pai doente. Lá os empregos eram escassos e Alessandra estava disposta a abrir o seu próprio negócio. Ela passou a observar as pessoas com mais atenção e percebeu que em sua pequena cidade, havia cada vez mais interessados em cuidar de sua saúde. Existia um parque na cidade que vivia lotado de pessoas fazendo caminhada e exercício todos os dias. Ao conversar com algumas delas, identificou que muitas gostariam de ter um serviço personalizado, que pudesse ajudá-las a melhorar os exercícios que faziam. Alessandra percebeu que ali havia uma oportunidade.”



# OPORTUNIDADES

---

“Uma situação bem diferente aconteceu com Antônio, um coordenador experiente da área de projetos de uma grande empresa. A empresa em que trabalhava sofreu uma mudança em sua estrutura e teve que fundir dois departamentos, mantendo apenas um coordenador. Antônio não seria mais coordenador do departamento em que atuava e muito menos colaborador da organização. Os diretores ofereceram a ele a oportunidade de continuar realizando consultorias e implementando ferramentas de gestão nas empresas parceiras, oferecendo-lhe toda a clientela já existente. Além disso, a empresa firmaria um contrato de exclusividade com Antônio, porém, ele deveria abrir sua própria empresa para prestar esse serviço. Surgiu uma oportunidade sem que ele estivesse esperando por ela.”



# OPORTUNIDADES

---

“Eduardo Bom Ângelo, presidente da corretora de seguros Lazam - MDS, costuma dizer que o tecnólogo Mauro Bentes tem cabeça de dono — uma das características de um empreendedor corporativo. Há dois anos, Mauro observou que os computadores da empresa precisavam ser trocados, pois estavam obsoletos e tornavam as estações de trabalho desconfortáveis. Ele propôs o desenvolvimento de um computador pequeno, econômico e potente. Mauro projetou e negociou o preço com um parceiro e apresentou o projeto aos chefes. Este mês, a Lazam recebe 270 máquinas cuja CPU é 90% menor do que a convencional. Os novos computadores são mais silenciosos, emitem menos calor e vão reduzir 73% do consumo de energia por ano.”



# OPORTUNIDADES

---

Você percebeu que apesar de Antônio – o consultor do segundo exemplo, não ter ido atrás da oportunidade, ele estava preparado e soube aproveitá-la?

E quanto à Alessandra? A professora de Educação Física – manteve seu foco nas situações que aconteciam ao seu redor e, quando o ambiente cedeu um espaço, ela se inseriu no mercado como uma profissional autônoma.

Eduardo não abriu seu próprio negócio, mas implantou um produto inovador em sua empresa que representará uma economia significativa de energia.

Assim acontece na vida dos empreendedores. Eles estão sempre atentos ao que ocorre ao seu redor.

# Sobre a oportunidade...

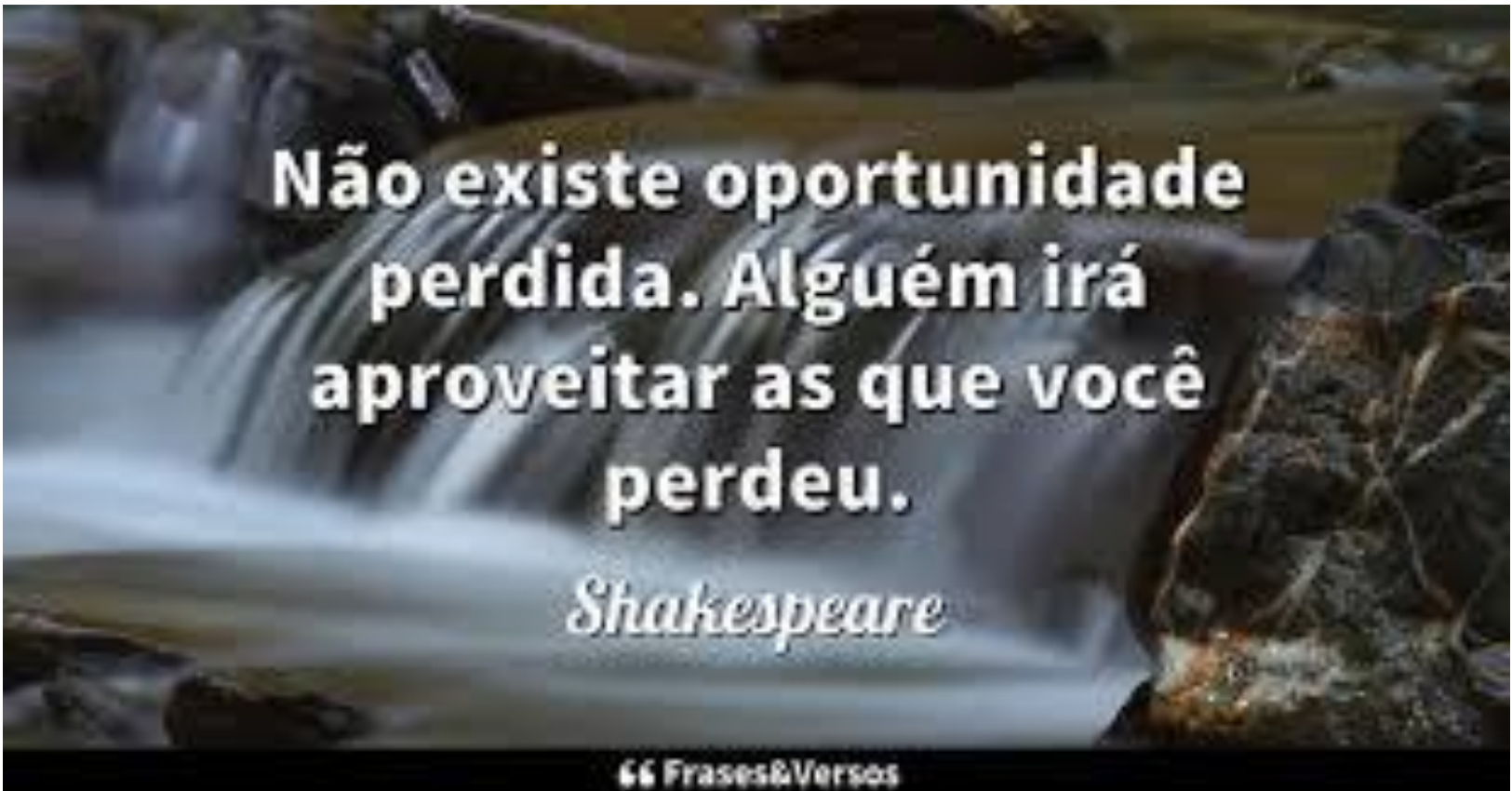
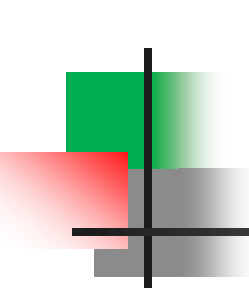


OPORTUNIDADE

- Deve-se adequar à pessoa
- talvez o que é interessante para mim, não é interessante para você.
- É dinâmica
- se alguém a enxerga, significa que ela ainda tem uma chance para dar certo.
- A oportunidade é sedutora, duradoura e tem a hora certa para ser aproveitada.
- Uma oportunidade é um desafio.

Reconhecer e não perder a oportunidade requer muito mais do que técnicas e teorias. Agarrar uma oportunidade depende da capacidade empreendedora. É bom lembrar, também, que na vida da gente não aparece uma única oportunidade, mas, cada oportunidade que aparece é única. O empreendedor está sempre atento!



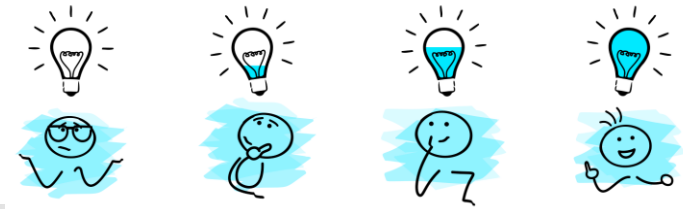


**Não existe oportunidade  
perdida. Alguém irá  
aproveitar as que você  
perdeu.**

*Shakespeare*

66 Frases&Versos

# Ideias



Uma das grandes causas do insucesso dos empreendedores é não saber identificar a diferença entre uma ideia e uma oportunidade.

Atrás de uma oportunidade, existe sempre uma ideia.

Porém, só saberemos se é boa, depois de testá-la. E quando falamos em testar, significa realizar um estudo de viabilidade, porque somente através dele é que será possível identificar o verdadeiro potencial de uma ideia.

Existem fatores pessoais que contribuem para o desenvolvimento de uma nova ideia. Pense, por exemplo, na situação de um amigo que alcançou o sucesso por meio de uma atividade empreendedora.

# Ideias



É natural que você se sinta estimulado para trilhar um caminho parecido. Existem ainda fatores que ocorrem no meio ambiente que também contribuem para o surgimento de uma nova ideia.

Imagine que você possua um espírito empreendedor e uma capacidade de avaliar o mercado. De repente, percebe que existe uma lacuna que poderia ser preenchida. Esse pode ser o primeiro passo rumo ao processo empreendedor.

Uma ideia pode ser criada para atender a diversas situações consideradas empreendedoras, dentre as quais poderíamos citar uma que fosse relacionada à promoção ou venda de um produto ou serviço.



# Ideias

---

Nesse caso, seria importante testar uma ideia junto a potenciais clientes:

- será que eles comprariam o seu produto ou serviço?
- Haveria uma demanda no mercado?

Conheça agora algumas situações favoráveis ao surgimento de ideias.

- Negócios existentes no mercado, feiras e exposições, instituições de ensino superior; experiências profissionais anteriores, pesquisa, mudanças de mercado, consultorias, experiências como consumidor e uma infinidade de outras situações.



# Ideias

---

É só observar o ambiente que o cerca !

Com quantas pessoas conversamos diariamente, quantas situações e fatos diferentes ocorrem a cada instante?

Precisamos passar por esse processo, pois muitas pessoas confundem necessidade com oportunidade.

Ao identificar uma necessidade em grupo de pessoas, vem a ideia de um negócio ou produto. O que precisa ser checado, neste momento, é se as pessoas identificam para si esta necessidade.

E mais, se ela é tão forte a fim de causar uma tensão que a levaria a adquirir o produto ou serviço fruto da sua ideia. Por exemplo: as pessoas precisam de educação formal. É uma necessidade clara e evidente no mundo e, principalmente, em nosso país. Será que as pessoas “compram” educação ou compram aprovação? Prevenção à saúde é uma necessidade premente.



# Ideias

---

Quantos sabem disso? Talvez muitos.

Quantos investem tempo e dinheiro na prevenção de sua saúde?

Não que ninguém invista, mas esses mercados citados, em termos de necessidade, são imensos, mas, de usabilidade, nem tanto.

A ideia de negócio que vem é excelente, mas, em termos de tensão para a compra, de demanda efetiva, ainda é muito incipiente. São casos em que as oportunidades são menores que o tamanho da ideia. Assim, é possível a você ter várias ideias, mas o desafio é descobrir a oportunidade por trás dela. Vamos conhecer agora os fatores que intervêm no processo empreendedor?



# Fatores que Intervêm no processo Empreendedor

---

– Fase de Identificação e Avaliação de Oportunidade Existem vários fatores que podem intervir no processo empreendedor durante a fase em que uma ideia está sendo testada.

Podemos citar, por exemplo, as mudanças que ocorrem no mercado em função do cenário econômico, político e social. Pode ser que, mesmo que você esteja com tudo engatilhado para abrir seu negócio, ele pode não ser o melhor investimento neste momento.

Analise as situações a seguir: E se a economia estiver em crise? O mercado está em crescimento estável ou está estagnado? Será que as pessoas comprarão seu produto? Como está a situação dos concorrentes?



# Fatores que Intervêm no processo Empreendedor

---

Pode ser que a economia esteja a seu favor, mas você já analisou a relação entre a oportunidade x habilidade x suas metas pessoais?

Seria uma relação harmônica?

Temos, aqui, uma variável importante que é a que se refere às metas pessoais. Como dissemos acima, o que é oportunidade para um pode não ser para outro. E isso tem muito a ver com as metas pessoais.

Elas, quando bem construídas, estão alicerçadas no dom, no prazer em fazer algo. Não devemos abrir um negócio porque “fulano” ou “beltrano” estão ficando ricos com ele. Só levando em conta esta variável, podemos fracassar de uma maneira avassaladora.





# Fatores que Intervêm no processo Empreendedor

---

Fazer o que não conhecemos (relembrando que isso, só, também não basta), ou o de que não gostamos, pode trazer sérias consequências negativas ao seu projeto.

Viu como abrir um negócio não é nada fácil? É necessário se atentar para cada detalhe, para cada situação.

O empreendedorismo é um processo dinâmico constituído por três etapas: **percepção, concepção e realização** de uma oportunidade em negócio, um conjunto de pessoas e processos que levam à transformação de ideias em oportunidades.



---



NÃO TENHA MEDO  
DE TER IDEIAS RUINS.  
RUIM É NÃO TER IDEIAS.

[ARRIMINUM.COM](http://ARRIMINUM.COM)