

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO



ALTA FLORESTA

7

SEBRAE

© 2017. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Mato Grosso – Sebrae/MT

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

Informações e Contatos

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Mato Grosso – Sebrae/MT

Av. Rubens de Mendonça, 3.999 – 78049-939 – Cuiabá/MT

Telefone: (65) 3648-1291

<http://www.mt.sebrae.com.br>

Presidente do Conselho Deliberativo

Hermes Martins da Cunha

Diretor-Superintendente

José Guilherme Barbosa Ribeiro

Diretora Técnica

Eliane Ribeiro Chaves

Diretora Administrativo-Financeira

Eneida Maria de Oliveira

Gerente da Unidade Inteligência Estratégica

André Luiz Spinelli Schelini

Coordenação Técnica

Daniele Cristina Esteves Monteiro Arguelho

Vanessa Maria de Brito

Entrevistas da Pesquisa em Campo e Redação

Vanessa Maria de Brito

Lideranças Entrevistadas na Região

Pr. Amarildo Barbosa Marques, Caio Calado, Caio César Caldi, Décio Vilmar Kynast, Fábio Marcelo Buzzi, Frank Rogieri de Souza Almeida, Henry Andrey Dezan, Imaculada Conceição Rodrigues, Irene de Fátima Tessaro Laverde, Jairo de Carli, José Carlos Capelassi, Mauro Batista, Maridilva Oliveira e Silva, Ozires Antônio Rodrigues, Rodrigo de Carli, Sandro Márcio Fontoura, Baganha, Sérgio Carlos Passos, Pe. Rodrigo Ferreira da Costa, Vicente da Riva, Sidiney Baganha, Walmir Naves Coco

Análise de Dados Secundários e Aplicação de Metodologias

Renato Vieira de Souza

Samantha Col Debella

Sílvia Finger Dalmaso

Organização, Edição, Editoração e Revisão

Débora Lapinski

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	04
PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES	05
FAÇA PERGUNTAS ASSERTIVAS	06
SELECIONE AS PESSOAS CERTAS	08
CONSOLIDE AS RESPOSTAS	08
BUSQUE AS INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS.....	09
FAÇA A ANÁLISE DOS DADOS E ELABORE A MATRIZ DE CONVERGÊNCIA	12
IDENTIFIQUE AS OPORTUNIDADES POTENCIAIS	15
CONSIDERAÇÕES.....	22

APRESENTAÇÃO

A missão do SEBRAE é “Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos nossos clientes e estimular o empreendedorismo, de forma ética e justa”.

Identificar oportunidades de negócios para investimentos é uma das estratégias para alavancar a economia local e, conseqüentemente, nacional.

Partindo dessa premissa, o Sebrae/MT realizou um levantamento para identificar **OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO**, com base no conceito da Agenda 21 Global, cujo lema é “Pensar globalmente, agir localmente”.

O objetivo é apresentar a você, empreendedor, as potencialidades de alguns municípios e, com isso, auxiliá-lo a tomar decisões para investir. Outro propósito também é mostrar passo a passo como este trabalho foi realizado, desta forma, você terá um roteiro a seguir, caso queira identificar oportunidades em outros locais ou segmentos específicos.

Aqui estão compiladas as informações obtidas por meio de uma enquete com um público formador de opinião local, constituído por lideranças de diferentes segmentos, e também um levantamento de dados secundários, visando captar percepções sobre aspectos socioeconômicos dos municípios mato-grossenses.

No entanto, este levantamento não substitui um estudo mais aprofundado, pois, para investir em qualquer ideia, é fundamental, antes de tudo, esboçar o seu **modelo de negócio**, buscar respostas a perguntas básicas, como: o que, quem, como e quanto. A partir disso, elaborar um **plano de negócio**, para orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, bem como possíveis clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo, assim, para a identificação da viabilidade da ideia e gestão da empresa. Ao final do levantamento dessas informações, você deve estar seguro para responder à pergunta: “vale a pena investir no negócio?”.

Muitos empreendedores fecham seus negócios por falta de clientes e dificuldade financeira. Esses problemas poderiam ser resolvidos se houvesse a realização de um planejamento e uma pesquisa de mercado.

A **pesquisa de mercado** é, sem dúvida, uma ferramenta para auxiliá-lo nas tomadas de decisões e a calcular os riscos do empreendimento. Portanto, eis um começo para instigá-lo a ir em busca de seus sonhos, seguindo o caminho de um empreendedor bem-sucedido, com persistência, planejamento, estabelecimento de metas, busca constante de informações e tendências, exigência por qualidade, comprometimento, determinação e uso de sua rede de contatos.

As oportunidades aqui apresentadas foram obtidas por meio de enquetes com lideranças e levantamento de dados secundários dos municípios: Cuiabá e Várzea Grande (região metropolitana), Alta Floresta, Cáceres, Lucas do Rio Verde, Rondonópolis, Sinop, Tangará da Serra, Barra do Garças, Juína e Confresa, compondo dez fascículos.

Este fascículo consolida o levantamento realizado em Alta Floresta. Conheça-o e, então, elabore o seu mapeamento de um negócio favorável para investir!

Saiba mais sobre:

Modelo de Negócio



Baixe o APP de QR Code e faça a leitura com a camera do seu smartphone para mais informações.

Plano de Negócios



Pesquisa de Mercado



Passo a passo para identificar oportunidades



PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Empreender é o caminho, no entanto, para abrir um negócio é preciso conhecer, entender o mercado e planejar o negócio. Uma das etapas preliminares no planejamento de qualquer empreendimento é o levantamento de oportunidades e ameaças, forças e fraquezas, pois pode minimizar riscos nas tomadas de decisão.

A seguir estão apresentadas as etapas realizadas para chegar à identificação das oportunidades sugeridas neste fascículo, para o município de Alta Floresta. Este passo a passo também poderá servir de base para que você, empreendedor, aplique-o assertivamente em um ramo de negócio específico que tenha interesse de atuar.

Como saber sobre algo se não perguntarmos ou buscarmos informações?

Saber estruturar uma pergunta pode promover mudança de vida, levar as pessoas a refletirem a respeito de determinado tema, despertar a atenção, motivar ou desmotivar alguém, conduzir a uma ação.

- Faça perguntas assertivas

Para fazer um levantamento de oportunidades e ameaças, forças e fraquezas na região onde se pretende empreender, você pode começar fazendo perguntas! Mas, lembre-se: é importante formular perguntas abertas, ou seja, aquelas que estimulem a reflexão, o desenvolvimento de uma opinião, a exposição de um fato, cenários, avaliações, etc. Perguntar algo já sabendo que a resposta será “sim” ou “não” poderá não contribuir eficazmente para o seu levantamento, dependendo do que se quer.

O Sebrae/MT formulou perguntas para conhecer o cenário de Alta Floresta e identificar possíveis oportunidades de negócios, a partir de uma carência e uma demanda desejada.

As abordagens feitas permitiram obter respostas a respeito da economia local, condições socioeconômicas, políticas públicas, saúde, educação, mão de obra, logística, segmentos de serviços, turismo (lazer, cultura, esportes), comércio, indústria, agropecuária, setores com potencial de crescimento, etc., além de perguntar aos entrevistados a respeito do que é necessário para a cidade ser mais próspera, na visão deles, e como deve ser a Alta Floresta ideal.

Em resumo, o Sebrae/MT utilizou a ferramenta PESTEL para orientar a elaboração das perguntas na coleta desses dados primários.

PESTEL é um método com o objetivo de abordar aspectos que possam causar impactos e forças sobre um negócio. Cada letra do nome **PESTEL** representa um nível de fator diferente que afeta uma empresa, bairro, município ou região. Descrição:

P	Político (política governamental, comunitária, socialista, etc.)
E	Econômico (estado da economia, taxas de juros em vigor, nível de desemprego, nível de procura, etc.)
S	Social (cultura, atitudes, valores, estilos de vida, demografia, etc.)
T	Tecnológico (novas técnicas de produção, inovações em nível de processamento de informação, avanços, etc.)
E	Ecológico/Ambiental (ambiente, resíduos sólidos, poluição atmosférica, etc.)
L	Legal (leis em vigor)

Alguns exemplos de perguntas:

Como o(a) senhor(a) avalia a economia de seu município, neste momento?

Em sua opinião, quais as oportunidades para melhorar a formação da mão de obra local?

Como avalia o setor de educação no município (redes pública e privada de escolas dos ensinos fundamental, médio, técnico e superior)? Justifique.

Que negócios o(a) senhor (a) observa que falta na cidade, nos segmentos de comércio, indústria, serviços, etc.?

PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Selecione as pessoas certas

Entrevistar consumidores, donos de outras empresas da cidade, líderes de associações, sindicatos, etc. para saber do que mais eles sentem falta naquele mercado, significa escolher pessoas estratégicas para ajudar você, empreendedor, a mapear previamente uma oportunidade. Assim, é possível começar a vislumbrar as chances de um negócio ser bem-sucedido numa região.

O Sebrae/MT realizou entrevistas com lideranças empresariais locais, formadores de opinião da cidade de Alta Floresta, cujo conteúdo ofereceu subsídios para a escolha dos segmentos apontados como oportunidade de mercado.

Esses líderes estão à frente de empresas destacadas, associações, entidades, instituições públicas e privadas, filantrópicas, religiosas e organizações da sociedade civil organizada, portanto, participam ativamente da vida da cidade. São considerados porta-vozes locais da sociedade e mercado e apresentam o perfil de integração de movimentos em busca de iniciativas e soluções promotoras do desenvolvimento local sustentável.

Essas entrevistas geraram os dados primários.

Consolide as respostas

Após as entrevistas, é preciso consolidar as respostas para realizar a análise adequada a respeito do cenário encontrado.

Disponha as respostas em gráficos, tabelas, para facilitar o entendimento e obter o percentual obtido em cada pergunta.

Por meio de programas específicos para a área de pesquisa, o Sebrae/MT consolidou as respostas obtidas nas entrevistas.

Busque as informações necessárias

Para completar o levantamento dos dados em determinada região, é imprescindível fazer buscas de dados secundários sobre o local onde se pretende empreender. O método para orientar este caminho pode ser a ferramenta PESTEL também. Ou seja, pesquisar dados em sites, revistas, jornais, periódicos, órgãos públicos, etc. a respeito dos aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ecológicos/ambientais, leis em vigor.

Esses serão os chamados dados secundários.

Para complementar o estudo, o Sebrae/MT levantou dados demográficos e dados geográficos de Alta Floresta e do Estado de Mato Grosso, tendo como eixo orientativo o método PESTEL.

Além disso, o Sebrae/MT disponibiliza o PERFIL MATO GROSSO, no qual apresenta dados e indicadores processados por órgãos públicos e instituições de reconhecida reputação, a fim de ajudar gestores de instituições públicas, privadas e empreendedores, interessados em abrir negócios, a compreenderem o território e as oportunidades do Estado. Vale consultá-lo! Procure o Sebrae/MT para conhecer o PERFIL.

ANÁLISE PESTEL DE ALTA FLORESTA



ASPECTO	DESCRIÇÃO
POLÍTICO	<ul style="list-style-type: none"> • Cenário político ainda turbulento e incerto e pode afetar governos nas três esferas de poder • Necessidade de acordos para celeridade de aprovação de reformas estruturais, dentre elas Previdência, Tributária e Trabalhista • Ano pré-eleitoral, podendo afetar (positiva ou negativamente) a articulação e aprovação das reformas • Dependência da melhoria da atividade econômica para aliviar a tensão no ambiente político

ANÁLISE PESTEL DE ALTA FLORESTA

ASPECTO	DESCRIÇÃO
ECONÔMICO	<ul style="list-style-type: none">• Tendência de estabilização da economia (2º semestre/2017)• Redução progressiva da taxa básica de juros (SELIC)• Tendência de controle da inflação (centro da meta)• Previsão de crescimento do PIB 2017 (0,44% - Banco Central - Fonte: Relatório Economic Outlook, do FMI)• Incerteza quanto à política global dos EUA e os possíveis impactos econômicos no Brasil• Incerteza da China quanto ao consumo de commodities e impactos direto no Brasil• Precificação de commodities desfavorável aos produtos brasileiros• Instabilidade dos preços internacionais de produtos naturais e alimentícios
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Incerteza e tensão quanto à Segurança Pública• Aproximadamente 12 milhões de desempregados em idade ativa• Aumento da expectativa de vida e tendência de inversão da pirâmide etária• Saúde e Educação ainda sem perspectiva de melhoria da qualidade dos serviços ofertados
TECNOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none">• Ambiente favorável para inovação, objetivando o aumento da produtividade, principalmente em ambiente digital (web)• Defasagem tecnológica do parque industrial brasileiro• Intensificação da concorrência mundial com base em novas tecnologias

ASPECTO	DESCRIÇÃO
ECOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none">• Variações climáticas podem impactar a produção agrícola• Efeitos do uso de defensivos pode impactar negativamente a população• Expectativa de controle adequado de doenças como zika, chikungunya e dengue
LEGAL	<ul style="list-style-type: none">• Dúvidas sobre encaminhamento e aprovação das reformas da Previdência, Trabalhista e Tributária• Ambiente fiscal complexo, restritivo e inibidor para atividades empreendedoras e empresariais (Restrições e complexidade do sistema tributário brasileiro)• Insegurança jurídica (Brasil) quanto à manutenção e cumprimento de contratos

ANÁLISE PESTEL DE ALTA FLORESTA

Faça a análise dos dados e elabore a matriz de convergência

É importante analisar como um futuro empreendimento impactará e será impactado por outros ambientes, no que tange às questões políticas, legais, econômicas, ambientais, sociais e tecnológicas.

Outra análise essencial a ser feita em um levantamento é o que chamamos de **Análise SWOT**, também conhecida como **FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)**. É uma ferramenta, um método de gestão para o estudo dos ambientes interno e externo da empresa, cidade, Estado, por meio da identificação e análise dos pontos fortes e fracos e das oportunidades e ameaças às quais estão expostos. Descrição a seguir.

Strengths: Forças

Weaknesses: Fraquezas

Opportunities: Oportunidades

Threats: Ameaças

O Sebrae/MT fez a análise SWOT de Alta Floresta, ou seja, organizou as informações coletadas em um quadrante com os eixos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

ANÁLISE SWOT DE ALTA FLORESTA



FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Produção orgânica • Disponibilidade de matéria-prima para indústria de alimentos • Indústria extrativista • Taxa média de 80% de ocupação na rede hoteleira • Impactos positivos da Hidrelétrica Teles Pires • Base para o desenvolvimento da indústria madeireira • Base para a indústria do turismo e empreendimentos ecoturísticos (RPPN) • Base para o desenvolvimento de APL - Arranjo Produtivo Local (artesanato/piscicultura/fruticultura regional) • Boa organização social com cooperativismo, associativismo, organização regional, e sindicalismo • Base tecnológica adequada, incluindo manejo florestal • Assentamentos consolidados • Produção agropecuária diversificada com culturas permanentes e nativas, • Agricultura orgânica e pecuária de corte e leiteira 	<ul style="list-style-type: none"> • Precária estrutura para agricultura regional • Baixo valor agregado na produção • Estrutura turística frágil • Disponibilidade limitada de canais de comercialização • Economia concentrada em pecuária e extrativismo vegetal • Crescimento populacional estagnado • Baixos dinamismo e adensamento da agropecuária • Produtor descapitalizado • Baixa qualidade de vida e de habitabilidade • Baixa capacidade de consumo do mercado • Baixa escolaridade e qualificação da mão de obra • Economia agrícola concentrada em poucos produtos • Baixa escolaridade e qualificação da mão de obra • Malha viária precária para o escoamento da produção / distância dos mercados consumidor e abastecedor

ANÁLISE SWOT DE ALTA FLORESTA

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none">• Redução de barreiras alfandegárias• Crescimento da demanda para produtos orgânicos• Expansão do fluxo turístico mundial• Ponto turístico em ascensão• Expansão da capacidade de consumo do mercado interno nacional	<ul style="list-style-type: none">• Endemias e epidemias em animais e vegetais• Instabilidades dos preços internacionais de produtos naturais e alimentícios• Impacto negativo das obras da Hidrelétrica Teles Pires• Custo médio por m² para Construção Civil (2º mais alto do país, segundo o SINAPI (Sistema Nacional de Preços e Índices para a Construção Civil))• Aumento da criminalidade

- Identifique as oportunidades potenciais

A partir das percepções locais, por meio das entrevistas com lideranças de diferentes setores e segmentos, pesquisas em diagnósticos, relatórios, redes sociais, internet, sindicatos, associações, etc., cruzamento de dados secundários, com o uso orientador da ferramenta PESTEL, e análise SWOT, também conhecida como FOFA, é possível evidenciar que algumas atividades apresentam condições favoráveis para implantação e/ou ampliação em determinada região ou município.

Após o levantamento e análise de dados primários e dados secundários, o Sebrae/MT consolidou os segmentos, apontados pelos empresários, lideranças e formadores de opinião de Alta Floresta, com oportunidades para investir na região.

Vale lembrar que as informações aqui apresentadas não correspondem a um estudo de viabilidade. A decisão de abrir ou expandir um empreendimento deve ser respaldada por um Plano de Negócios, considerando todos os aspectos do negócio e do mercado onde se pretende atuar.

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE
CRESCIMENTO EM ALTA FLORESTA



ASPECTO	DESCRIÇÃO
INDÚSTRIA	<ul style="list-style-type: none">• Frigorífico (para desconcentrar monopólio de uma marca nacional)• Laticínio• Fábrica de sucos de frutas• Fábrica de alimentos• Fábrica de calçados e artigos de couro• Fábrica de móveis e artefatos de madeira
COMÉRCIO	<ul style="list-style-type: none">• Loja de enxovais (cama, mesa e banho)• Supermercados e pequenas mercearias• Revenda de veículos• Revenda de peças para máquinas agrícolas• Franquias de alimentação (pizzaria, choperia, etc.)• Energia solar (equipamentos, instalação, etc.)• Panificadora• Lanchonete
SERVIÇOS	<ul style="list-style-type: none">• Clínica de estética• SPA• Segurança particular• Lavanderia• Livraria• Enfermagem em domicílio• Laboratórios de análises clínicas• Cursos universitários (bioquímica, odontologia, etc.)• Restaurantes• Recapagem de pneus pesados• Transporte (de pessoas, fretes, cargas, etc.)• Pequenas empreiteiras da construção civil• Espaço para show, festas e eventos• Creche• Escola infantil

ASPECTO	DESCRIÇÃO
TURISMO – Principal potencial de negócios da cidade, segundo as lideranças	<ul style="list-style-type: none"> • Hotéis, pousadas • Restaurantes • Agências de viagem e receptivo • Guias de turismo • Serviços de locação de bicicletas • Passeios para observação de pássaros e borboletas • Resort de nível internacional, próximo à cidade • Roteiros para pesca esportiva • Roteiros ecológicos • Píer e marinas no rio Teles Pires
SAÚDE	<ul style="list-style-type: none"> • Planos e seguros de saúde; especialidades médicas (neurologia, cardiologia, psiquiatria, endocrinologia, obstetrícia, ortopedia, oncologia, pediatria, oftalmologia, geriatria, bucomaxilofacial, otorrino, neurologia, fisioterapia, nefrologia, urologia, homeopatia); cirurgiões; serviços de enfermagem e homecare; psicólogos; cuidadores de idosos; clínicas e laboratórios especializados; cursos de reciclagem de enfermeiros e de gestão hospitalar; comércio de equipamentos médicos, próteses, equipamentos ortopédicos, etc.; clínica de cirurgia plástica; clínica de dermatologia e estética; clínica de medicina popular; SPA (emagrecimento, desintoxicação, relaxamento, lazer)
AGRONEGÓCIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindústrias • Agricultura de grãos (soja, milho, etc.) • Esmagadora de grãos • Agricultura orgânica • Produção de hortifruti • Novos cultivares para produção de biocombustível (milho, batata doce, arroz, etc.)
CULTURA, ESPORTES E LASER	<ul style="list-style-type: none"> • Clube • Cinema • Parque • Pista para caminhada • Ciclovia • Praça de esportes • Espaço para festas e eventos • Campo de futebol para locação • Teatro

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM ALTA FLORESTA

Mediante as tendências observadas no mercado, a partir das oportunidades destacadas nas entrevistas, a seguir estão registradas algumas informações relevantes para que, você, empreendedor, possa pesquisar mais a respeito dos nichos em potencial identificados.

Dica:



Aprofunde seus conhecimentos sobre modelagem de negócios em:

- Cartilha “O Quadro de Modelo de Negócios”
- Comunidade Sebrae Canvas

Baixe o APP de QR Code e faça a leitura com a camera do seu smartphone para mais informações.



SUPERMERCADOS E PEQUENAS MERCEARIAS

Para fugir da concorrência acirrada e buscar um atendimento mais próximo ao consumidor, supermercados apostam cada vez mais nas unidades de bairros fora do hipercentro e das vias principais da cidade.

Entre os formatos de unidades que se destacam nesse movimento está o supermercado gourmet, que oferece em um espaço menor tudo o que o cliente precisa, de forma prática e rápida.

As pessoas estão cada vez mais sem tempo, buscando solucionar seus problemas de modo dinâmico e ágil. Então, é necessário que o supermercado atenda a essa expectativa, oferecendo pratos congelados, pré-prontos ou melhorando a organização das gôndolas – por exemplo, aproximando ingredientes de um prato em alta. Investir nessa ideia pode trazer bons resultados!

Vale pesquisar mais a respeito!



SEGURANÇA PRIVADA

Em 2015 o setor de segurança privada movimentou em torno de R\$ 20 bilhões, mas estudos já preveem um crescimento de 16% desse mercado nos próximos três anos. Com isso, empresas especializadas no setor deverão aumentar 44% a participação no mercado.

As empresas que oferecerem o serviço de segurança privada podem experimentar crescimento substancial diante da realidade socioeconômica do país.

Vale pesquisar mais a respeito!



LAVANDERIA

Água, sabão e lucros! A visão de que somente roupas especiais vão para a lavanderia ainda remete a maioria das pessoas a uma imagem ultrapassada desse serviço. Para os investidores do setor, o grande desafio é estimular as pessoas a levarem suas roupas sujas para as lavanderias em vez de lavá-las em casa. No Brasil, isso não é tarefa fácil, já que apenas 2,65% da população utiliza esse serviço. Por outro lado, há uma estimativa de que as lavanderias movimentam cerca de R\$ 140 milhões anualmente em terras brasileiras.

Copa do Mundo, Olimpíadas, ascensão das classes C e D, construção de hospitais, hotéis e apartamentos menores nos grandes centros, emenda constitucional que dá mais direitos aos trabalhadores domésticos e terceirização de serviços domésticos pelo encarecimento do salário dos empregados e pela falta de profissionais para realizá-los, todos esses fatores estão contribuindo para um verdadeiro boom de lavanderias no Brasil.

Alta Floresta apresenta mais de 50 mil habitantes e é um município com potencial para o turismo. Logo, hotéis, pousadas, restaurantes, etc. podem ser futuros clientes de uma lavanderia de sucesso.

Vale pesquisar mais a respeito!



SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM ALTA FLORESTA

ENERGIA SOLAR

A energia solar tem ganhado espaço considerável no que diz respeito à exposição midiática e segue uma tendência em buscar alternativas energéticas renováveis, abundantes no Brasil e especificamente em Mato Grosso.

O número de micro e minigeração distribuída de energia elétrica em operação em Mato Grosso aumentou 325% entre janeiro e abril de 2016, saltando para 51 os projetos em funcionamento, diante dos 12 existentes em 2015.

O aumento da demanda é resultado do incentivo dado pelo Governo do Estado, que, desde 1º de janeiro de 2016, isentou o pagamento de ICMS incidente sobre a autogeração a partir de fontes hidráulica, solar ou eólica, de pequenas quantidades produzidas por residências, comércios e indústrias. Outros 31 projetos estão em fase de implantação.

Este segmento foi apontado pelas lideranças empresariais entrevistadas em Alta Floresta e denota que o ambiente é favorável para a produção de energia, considerando até mesmo o fato da construção da Usina Teles Pires, pois a região pode ser um polo de produção energética.

Vale pesquisar mais a respeito!



TURISMO

Há três anos, o Projeto de Desenvolvimento do Turismo, realizado pelo Sebrae MT em parceria, inicialmente, com a Companhia Hidrelétrica Teles Pires (CHTP), e desde o ano passado, com a São Manoel Energia, tem mobilizado e reunido donos de hotéis, pousadas, bares, restaurantes, agências de viagens, empresas de transporte, entre outros segmentos. O objetivo do projeto é construir, fortalecer e consolidar o destino Amazônia Mato-Grossense, criando oportunidades para os pequenos negócios e o empreendedorismo. A meta é constituir a região como um novo polo de turismo do país.

A rede hoteleira de Alta Floresta oferece infraestrutura especializada para atender aos turistas que buscam o ecoturismo, a observação de aves, a pesca esportiva e o turismo de aventura. São pousadas e hotéis instalados próximos à cidade, com acesso aos principais rios da região, como o Cristalino e Teles Pires. O município consolida-se também como um centro de eventos corporativos, de meio ambiente e de pecuária.

Aprimorar e desenvolver negócios voltados à prática do turismo na região, por suas atrações naturais, é um nicho promissor.

Vale pesquisar mais a respeito!



Considerações



A resposta à receita tão desejada pelos empreendedores “Como encontrar uma boa oportunidade de negócios para investir no mercado?” poderá surgir do próprio mercado, consumidor, fornecedor ou concorrente. Somos todos consumidores de um ou outro produto ou serviço. Lideranças, governos, empresas, escolas, instituições, enfim, são consumidores de produtos ou serviços que atendam às suas necessidades. Então, nada melhor do que ouvir clientes para obter respostas sobre em que negócio investir (abrir ou reinventar algo já existente), como, quando, onde, etc. A receita virá, portanto, dos clientes.

A arte de fazer perguntas para buscar informações é uma ferramenta valiosa e a inteligência nos negócios trata-se de agir com base em informações assertivas.

O caminho apresentado neste fascículo para identificar uma oportunidade, um segmento com potencial para ser investido, foi:

- **Faça perguntas assertivas**
- **Selecione as pessoas certas**
- **Consolide as respostas**
- **Busque as informações necessárias**
- **Faça a análise dos dados e elabore a matriz de convergência**
- **Identifique as oportunidades potenciais**

A partir da identificação de segmentos potenciais em determinado bairro, cidade, região, é preciso zerar o cronômetro novamente e partir para a segunda etapa na busca de informações: elaborar um plano de negócios, com foco em um nicho de mercado promissor, levando em consideração os aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais.

Plano de negócios é um documento que descreve os objetivos e quais caminhos devem ser seguidos para alcançá-los, diminuindo riscos e incertezas. É um planejamento que permite demonstrar se o seu negócio é viável, considerando estratégia, mercado, operações e gestão financeira.

Procure o Sebrae/MT para ajudá-lo a fazer o seu plano de negócios e tenha sucesso em sua jornada!

