

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO



CÁCERES

3

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

Gerente da Agência Cáceres

Diego Vaz Almeida

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

Adriano Aparecido Faria da Silva, Adilson Domingos dos Reis, David Ferreira de Carvalho, Hilário Fanck Jr., Laudemir Luiz Zart, Jeremias Pereira Leite, Juliana Vitória Vieira Mattiello da Silva, Leandro Pereira de Oliveira, Luiz Valdivino dos Santos, Sebastião Mário Girdelli, Silvio Donizeti Simões, Wilson MassahiroKishi, Wilton Marques Duarte

Análise de Dados Secundários e Aplicação de Metodologias

Renato Vieira de Souza

Samantha Col Debellla

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	16
CONSIDERAÇÕES.....	26

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, consequentemente, 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 Cáceres. 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.

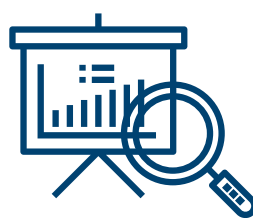
Plano de Negócios



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 Cáceres. 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 Cáceres 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 Cáceres 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 Cáceres, 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 Cáceres 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 CÁCERES



ASPECTO	DESCRIÇÃO
POLÍTICO	<ul style="list-style-type: none"> • Possui um deputado estadual como representante • A cidade busca retomar a importância de ser porto fluvial mato-grossense, incorporando-se à política de Integração Latino-Americana, com a implantação do sistema de transporte intermodal e a ligação por rodovia com a Bolívia, terminando no Oceano Pacífico, no Chile

ANÁLISE PESTEL DE CÁCERES

ASPECTO	DESCRIÇÃO
ECONÔMICO	<ul style="list-style-type: none">• O agronegócio, particularmente a pecuária, é a base da economia regional, contribuindo com quase 40% do PIB da região (39,4%)• Posição estratégica - localização estratégica em relação à faixa de fronteira Brasil/Bolívia, além de possuir uma das maiores pistas de pouso, alternativa para o aeroporto de Várzea Grande/Cuiabá, podendo receber até aviões de grande porte, como boeings, bem como todo o seu potencial turístico, em destaque o Pantanal• A ZPE de Cáceres, planejada para construção em uma área de 239,68 hectares, é dividida em cinco módulos, espaço que poderá abrigar cerca de 230 indústrias. O complexo contemplará principalmente empresas das áreas de agronegócio e alimentação
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• O documento organizado pela Frente Nacional dos Prefeitos (FNP) indicou o município de Cáceres, em 2013, para a lista dos 100 municípios populosos com baixa renda per capita e alta vulnerabilidade socioeconômica. O grupo, chamado de G100, engloba as cidades com mais de 80 mil habitantes.• Existência de estrutura de ensino superior e de qualificação profissional na região (com presença da UNEMAT, IFMT e instituições locais, como SENAI, SENAR, SESC, SEBRAE, EMPAER, entre outras)• Existência de infraestrutura hospitalar diferenciada de apoio à região• Foi apresentado, pelo deputado estadual de representação local, um Projeto de Lei que obriga toda empresa, futuramente instalada na ZPE, a reservar 5% das vagas ao menor aprendiz. A proposta é destinada aos jovens, entre 14 a 18 anos, que estejam cursando o ensino fundamental ou médio
TECNOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none">• O Programa de Aviação Regional da Secretaria de Aviação Civil (SAC), da Presidência da República, em 2015, incluiu o município para a melhoria da infraestrutura do aeródromo para receber voos comerciais regulares• O Sebrae Mato Grosso inaugurou sede própria da agência em Cáceres, em 25/01/2017, e beneficiou a comunidade do entorno com a chegada de cabos de fibra ótica• Cáceres possui o único frigorífico de jacaré da América Latina, a COOCRI-JAPAN (três criatórios comerciais, um frigorífico e um curtume)

ASPECTO	DESCRIÇÃO
ECOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none"> • Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), em 2016, Mato Grosso tem sido o mais procurado no segmento turístico da pesca esportiva no país, com destaque para Cáceres. O município possui, sozinho, 3,6 mil embarcações registradas na Marinha do Brasil, bem como 16 barcos-hotéis e seis pousadas voltadas especificamente para a pesca esportiva. Cáceres também é o município que mais gera empregos com a pesca esportiva em Mato Grosso, com 2,5 mil empregos diretos e indiretos. • Frágil infraestrutura de saneamento básico. Dos 51 bairros da cidade, apenas três deles possuem esgoto tratado e coletado, o que representa índice de 4,6% do sistema em funcionamento
LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovação pela Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) da Câmara dos Deputados, no mês de dezembro de 2016, do projeto de Lei nº 5.957/2013 que propõe alterações na Lei nº 11.508, de 20 de julho de 2007, dispondo sobre o regime tributário, cambial e administrativo das Zonas de Processamento e Exportação (ZPEs), possibilita a ampliação do limite de comercialização com o mercado interno, modificando de 20% para 40% • O programa “Voe MT”, criado com o objetivo de fomentar a aviação regional em Mato Grosso, levou a Azul Linhas Aéreas a divulgar que poderá operar voos na cidade, incluindo voo internacional para Santa Cruz (Bolívia) • O Governo do Estado anunciou a elaboração de uma minuta criando o “Navegue MT”, programa de incentivo à navegação nos mesmos moldes do “Voe MT”, que incentiva voos regionais • Teve parte do perímetro do centro do município tombado pelo Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (IPHAN), em 2010

ANÁLISE PESTEL DE CÁCERES

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 Cáceres, ou seja, organizou as informações coletadas em um quadrante com os eixos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

ANÁLISE SWOT DE CÁCERES



FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • A cidade de Cáceres é denominada a “capital mundial da pesca” por ter entrado para o Guinness Book em 1995, registrando o maior festival de pesca do mundo na categoria Pesca Embarcada em Água Doce - Festival Internacional de Pesca (FIP) • Existência de infraestrutura econômica de logística de transporte, com facilidade de acesso por meio de meios multimodais de transporte (incluindo os rios da Amazônia, Paraguai e Guaporé-madeira,) acesso aos principais eixos rodoviários de Mato Grosso (BRs- 070, 174,163 e 364) • “Corredor Interoceânico Mato-Grossense” entre as regiões brasileiras fora do eixo sul-sudeste e os portos do norte do Chile e sul do Peru • A hidrovía Paraguai-Paraná, em Cáceres, é um modal alternativo às exportações estaduais • Em comparação com outros modos de incentivos à indústria para exportar, a ZPE mostra-se como um dos mais vantajosos e que traz maior segurança jurídica às empresas investidoras • Elevado patrimônio natural e cultural, com diversidade dos ecossistemas (Pantanal, Cerrado e Floresta) e da fauna e flora, grande beleza cênica e abundância de recursos hídricos e sítios arqueológicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Na área urbana do município são detectadas, pelo menos, dez pontos como áreas de carência extrema, conforme levantamento da Prefeitura, sendo quatro pontos na região central e os demais pontos nas periferias (PDD, 2010) • Segundo dados do Sistema de Informação da Atenção Básica (SIAB), do Ministério da Saúde, em 2012, 87,7% das residências tinham coleta de resíduos feita regularmente; quanto ao sistema de abastecimento de água 77,8% das residências eram atendidas (SNIS -2011) • Ausência/ fragilidade da estrutura de fiscalização e controle de fronteira com a Bolívia • 58% do município são de áreas alagadas, impossibilitando a instalação de indústrias e plantações • Deficiência da infraestrutura urbana de turismo, com desvalorização e degradação do patrimônio histórico-cultural da região • Apesar de polo da região sudoeste, possui o PIB per capita mais baixo que outras cidades com menor população (Campos de Júlio e Sapezal) • Não existem prestadores cadastrados no CADASTUR: estrutura de apoio ao turismo náutico ou à pes-

ANÁLISE SWOT DE CÁCERES

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Visão empreendedora da sociedade regional • Existência de arranjos produtivos na região, com destaque para indústrias moveleiras e oleiras, piscicultura, apicultura • Potencial para criação de jacarés em cativeiro e avicultura • Potencial para fruticultura e panificação • A floresta existente de teca possui rentabilidade positiva 	<p>ca desportiva (base de apoio, clube náutico, garagem náutica, loja de equipamento de pesca, marina, pesque-pague, píer/plataforma, porto turístico, rampa privada), acampamento turístico, empreendimento de entretenimento e lazer e parque aquático, organizadora de eventos e prestador de infraestrutura de apoio para eventos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de mão de obra especializada
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Base produtiva para adensamento das cadeias produtivas da agropecuária (leite, corte e couro bovino e de jacaré) • Comércio e serviços diversificados com demanda reprimida nas áreas de saúde, educação e turismo • Construção da Zona de Processamento de Exportação (ZPE) que contemplará, principalmente, empresas das áreas de agronegócio e alimentação • Retomada do Porto de Cáceres - hidrovía Paraguai-Paraná • O município foi enquadrado na categoria B (conta com 95% dos empregos formais em hotéis e afins) como potencial turístico pelo Ministério do Turismo, em 2016 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausência de estrutura organizada do turismo no município • Degradação ambiental por acúmulo de lixo • Campus da UNEMAT com infraestrutura precária • O Centro de Atendimento ao Turista, conhecido como 'Carangueirão' está fechado há mais de 10 anos • Ministério Público Federal (MPF), em 2015, aplicou nota zero quanto ao nível de transparência sobre a administração pública

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Licitada em novembro/16 a construção da primeira fase orçada em R\$ 17 milhões, que envolve a construção do prédio administrativo da ZPE, restaurante, o bloco da Receita Federal, pátio de manobra, guaritas (pedestre e veículos), um galpão, além de toda a infraestrutura de rede de água, Estação de Tratamento de Esgoto (ETE), estação elétrica de média tensão, telecomunicações, drenagem e serviços de urbanização e paisagismo • Potencial para ecoturismo, turismo rural, de aventura, ecológico, científico, cultural e de pesca, destaques pela grande atratividade local • Consolidar-se como centro regional de serviços avançados e de logística • Tendência de diminuição da produção de floresta nativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de política para atração de grandes indústrias no Estado • Aumento de impostos estaduais

- 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 Cáceres, 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 CÁCERES



ASPECTO	DESCRIÇÃO
INDÚSTRIA	<ul style="list-style-type: none">• Frigorífico• Laticínio• Couro e calçados• Moveleira• Gelatina• Reciclagem de resíduos• Processamento de carne e peixe• Ração• Medicamentos• Insumos agrícolas• Fabricação de joias• Esmagadora de grãos
COMÉRCIO	<ul style="list-style-type: none">• Shopping center• Franquias de alimentação• Restaurantes• Moda masculina• Panificadora• Institutos de pesquisa científica

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM CÁCERES

ASPECTO	DESCRIÇÃO
SERVIÇOS	<ul style="list-style-type: none">• Consultorias de comércio exterior; construtoras, arquitetura, decoração, tecnologia da informação• Intérprete de inglês e espanhol• Agências de turismo e receptivo• Lapidação de diamantes• Manutenção de ar-condicionado de veículos• Manutenção de equipamentos elétricos e eletrônicos• Cursos de inglês e espanhol• Recomposição de solo• Limpa fossa
TURISMO	<ul style="list-style-type: none">• Programa de turismo para a cidade, considerando, além da pesca esportiva (sazonal), os turismos histórico, ecológico (cachoeiras), de observação de pássaros e fauna• Boas pousadas
AGRONEGÓCIOS	<ul style="list-style-type: none">• Granja de aves• Piscicultura• Produção de orgânicos (hortifruti)

ASPECTO	DESCRIÇÃO
<p>SAÚDE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Psiquiatria • Endocrinologia • Oftalmologia especializada em retina e córnea • Infectologia • Ortopedia • Dermatologia (alergista) • Fisioterapia • Gastroenterologia • Quimioterapia e radioterapia • Médico legista • Curso de gestão hospitalar, softwares e aplicativos para setor de saúde Homeopatia e farmácia homeopata, Clínica de imagens (tomografia, ressonância, ultrassom, etc.) Serviço de home care e enfermagem Comércio especializado em próteses, cadeiras de rodas, ortopédicos, materiais cirúrgicos e odontológicos, etc.
<p>EDUCAÇÃO CURSOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de inglês e espanhol (para ZPE) • Técnico administrativo com duração de dois a três anos • Técnico de produção de alimentos confecção de roupas e uniformes • Técnico agrícola (suinocultura, leite, aves, piscicultura) • Técnico educacional (monitor, secretaria, etc.) • Técnico para comércio e serviços (vendas, eletricitista, bombeiro hidráulico, manutenção de ar- condicionado, caldeiras, etc.) • Cursos de mecatrônica, químico industrial, técnico naval, engenheiro naval, manutenção de barcos

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM CÁCERES

ASPECTO	DESCRIÇÃO
	<ul style="list-style-type: none">• Técnico de gestão, atendimento, secretária, etiqueta, etc.• Formação de pedreiro, garçom, cozinheiro• Técnico para produtor rural (confinamento de gado, manutenção de pulverizadores, tratorista, vaqueiro, etc.)• Inclusão digital rural• Produção de hortaliças
OUTROS	<ul style="list-style-type: none">• Restauração de prédios históricos, parque e praia de rio• Espaço para shows e apresentações culturais

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.



ESTACIONAMENTO PARA GUARDA DE EMBARCAÇÕES – MARINA

As marinas são pequenos centros portuários com instalações para guardar e, opcionalmente, fazer serviços de manutenção e lavagem das embarcações. Geralmente, as marinas atendem embarcações privadas de pequeno porte voltadas para esporte ou lazer, com estruturas que podem envolver não só recursos náuticos, mas também opções recreativas, como restaurantes e bares.

Podem oferecer serviços de vagas molhadas para embarcações (aquelas que ficam na água) que podem ou não ter postes de serviço com água, luz, TV a cabo e internet wireless, vagas secas para embarcações (aquelas que ficam em terra, estacionadas em barracões/ hangares), posto de combustível, lavagem e serviços de manutenção, restaurante e conveniência, oficina de manutenção (própria ou terceirizada), embarcação de serviço de resgate, serviço de rádio, em condições de manter acompanhamento rádio durante todo o tempo em que um de seus associados permanecer nas águas, etc.

Além de embarcações, a marina pode abrigar motos náuticas e dispor de espaços (contêineres/armários) para locação de armazenamento de itens recreativos (boias, coletes, caiaques, pranchas, botes, caixas de isopor, etc.).

Com a instalação da ZPE (Zona de Processamento de Exportação) e a operação com voos regulares para Cáceres, tende a crescer o número de empresários e praticantes da pesca esportiva na cidade.

Vale pesquisar mais a respeito!



MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO DE EMBARCAÇÕES PARA ESPORTE E LAZER

A ACOBAR (Associação Brasileira dos Construtores de Barcos e seus Implementos) identificou em pesquisa (SEBRAE-2005) que no Brasil a relação de barco por habitante é de, aproximadamente, 1/1600; esta mesma relação nos EUA é de 1/20; na Inglaterra, de 1/66; na Itália, de 1/125. Na cidade de Cáceres esta proporção é de 1/25 – alta como nos EUA. A oferta de serviços formal é de três microempreendedores individuais locais, uma relação de 1/1200.

O dia de lazer ou trabalho, a segurança de tripulantes e passageiros dependem da parceria entre marinheiro e mecânicos na realização da correta manutenção de uma embarcação. Peças, engrenagens ou partes de sistemas de equipamentos expostos às condições de calor, umidade, etc. ficam sujeitas a quebras ou mau funcionamento e ninguém quer ver sua pescaria ou passeio com a família tornar-se um pesadelo no meio do rio Paraguai.

Vale pesquisar mais a respeito!



FÁBRICA DE DEFUMADO DE CARNES

Cáceres, segundo a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC/2016), possui o 4º maior rebanho, com 1,024 milhão de cabeças.

A criação de animais é vantajosa para os pecuaristas locais quanto ao pagamento do ITR (Imposto Territorial Rural), que está entre 12 mais baixos de MT, quando relacionado ao valor do VTN (Valor da Terra Nua) por pastagem plantada, e 19º por Preservação da Fauna e Flora.

A disponibilidade de matéria-prima (boi, porco, ave, peixe, jacaré) podem aguçar o apetite das pessoas para experimentar novas carnes e combinações, valorizando a gastronomia.

Com a instalação da ZPE, o decréscimo de 176,19% da fabricação de produtos de carne (2007-2014), pelos dados IBGE/RAIS, poderá ser um atrativo. A ZPE contemplará principalmente empresas do agronegócio e alimentação e regime tributário diferenciado (ampliação do limite de comercialização com o mercado interno, modificando de 20% para 40%) e a possibilidade de exportação via Pacífico, a indústria de processamento de carnes/peixes poderá se fortalecer.

Vale pesquisar mais a respeito!



DESENTUPIDORA DE FOSSA

A ausência de rede de esgoto em Cáceres gera mercado em potencial para limpezas de fossas.

As desentupidoras de fossa são empresas que realizam serviços de desentupimento de encanamentos de esgotamento de águas servidas/ esgoto em residências (encanamentos vindos de pias, tanques e vasos sanitários) e empresas (além dos anteriores são desentupidos encanamentos de escoamento de processos industriais).

Outros serviços podem ser oferecidos como: limpeza de caixa de gordura, detecção de vazamentos, limpezas de reservatórios e hidrojateamento (jatos de água de alta pressão para limpezas de diversos tipos de superfícies ou mesmo para alguns serviços de desentupimento de encanamentos). Para agregar valor, serviços diferenciados e aumentar o faturamento, como: limpeza de caixas d' água, desentupidora 24 horas, dedetização e desratização.

Vale pesquisar mais a respeito!



FÁBRICA DE MÓVEIS DE TECA

Cáceres lidera a produção de teca em MT: 11.161,50 ha – 17,22%. A silvicultura (teca e eucalipto) vem ganhando importância econômica para a cidade, passando de R\$ 55.157 milhões, em 2010, para R\$ 140.416 milhões em 2014, acumulando 58,16% no período de 2007-2014.

A maior parte da produção do eucalipto vai para a produção de lenha (biomassa para funcionamento de caldeiras e fornos). A teca, por ser uma madeira mais nobre, é utilizada para fabricação de painéis de madeira utilizados pela indústria de fabricação de produtos de madeira (móveis, por exemplo). A produção média, entre 2010 e 2014, foi 6.533,47 m3 de madeira em tora (teca e eucalipto).

O empreendedor de uma fábrica de móveis de teca poderá produzir móveis e objetos de decoração. O Rio de Janeiro era o maior consumidor de móveis em madeira de teca feitos em Mato Grosso, em 2014 (a região Sudeste era responsável por 40% das vendas mato-grossenses) e também é uma madeira muito cobiçada nos Estados Unidos e Europa.

Vale pesquisar mais a respeito!



FRANQUIA DE ALIMENTAÇÃO

O mercado de alimentação fast food tem crescido no Brasil com previsão de faturamento de R\$75 bilhões para 2018 (pesquisa Mintel - empresa britânica de pesquisa e inteligência de mercado).

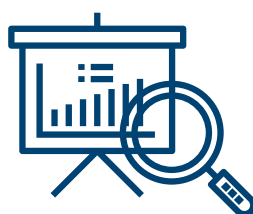
Cáceres possui uma demanda para o setor de alimentação. A predominância de restaurantes e peixarias com cardápios pouco convidativos para o público jovem entre 15 e 34 anos torna este mercado promissor.

A análise e investimento em alimentação fit (saudável) pode ser um diferencial para uma parcela da população com necessidades especiais de restrição calórica e de intolerâncias.

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!

