



# OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO



CONFRESA

9

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 Confresa**

Rafael Gaboardi Becker

### **Coordenação Técnica**

Daniele Cristina Esteves Monteiro Arguelho

Vanessa Maria de Brito

### **Entrevistas da Pesquisa em Campo e Redação**

Meire Rodrigues de Souza

### **Lideranças Entrevistadas na Região**

Ari Dorneles, Augusto Bezerra de Oliveira, Bira Capuzzo, Bruno Porfírio, Eclair Souza, Gean Carlos Rodrigues Pereira, Iranilton Matos Rodrigues, José Pereira Cordão, Pastor Wanderson Cássio S. Santos, Sandro Moacir Heter, Wesley Pereira dos Santos

### **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 .....	11
IDENTIFIQUE AS OPORTUNIDADES POTENCIAIS .....	13
CONSIDERAÇÕES .....	18

# 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 Confresa. Conheça-o e, então, elabore o seu mapeamento de um negócio favorável para investir!

## Saiba mais sobre:

### Modelo de Negócio



### Plano de Negócios



### Pesquisa de Mercado



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

---

# 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 Confresa. 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 Confresa 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 Confresa 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 Confresa, 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 Confresa 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 CONFRESA



ASPECTO	DESCRIÇÃO
<b>POLÍTICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crise política em âmbito estadual</li> <li>• Incerteza política global USA</li> </ul>
<b>ECONÔMICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desoneração das exportações para o setor agropecuário</li> <li>• Abertura de mercado USA para produtos de MT</li> <li>• Previsão de safra recorde 2016/2017 (aumento de 8%)</li> <li>• Redução do poder de compra e diminuição da Classe C</li> <li>• Alta carga de impostos</li> <li>• Crescimento do mercado para serviços</li> <li>• Mudanças no Simples Nacional (aumento teto para R\$ 4,8 mi, importação e exportação, Investidor Anjo)</li> <li>• Aumento da inflação</li> <li>• Abertura da fronteira agrícola e atração de empresas</li> </ul>

## ANÁLISE PESTEL DE CONFRESA

ASPECTO	DESCRIÇÃO
<b>SOCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorização da responsabilidade socioambiental</li> <li>• Mudança no perfil e hábitos de consumo dos brasileiros</li> <li>• Tendências de consumo: fit, orgânico, pet, esporte, idosos, premium</li> <li>• Aumento da expectativa de vida</li> <li>• Intenso movimento migratório na região</li> </ul>
<b>TECNOLOGICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementação do Agrihub (rede de inovação e tecnologias para o agronegócio, ligando produtores a startups com soluções pontuais para o campo)</li> <li>• Agropecuária com alto grau de tecnologia</li> <li>• Aumento da automação</li> <li>• Produção pecuária com métodos atrasados</li> <li>• Fim das barreiras geográficas</li> <li>• Novas formas de integração e comunicação com cliente</li> <li>• Intensificação da concorrência mundial com base em novas tecnologias</li> </ul>
<b>ECOLÓGICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incentivos fiscais para industrialização</li> <li>• Reforma tributária estadual</li> <li>• Regulamentação trabalhista onerosa</li> <li>• Burocracia</li> <li>• Lei ambiental com fiscalização mais rigorosa</li> </ul>
<b>LEGAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variações climáticas podem impactar a produção</li> <li>Alto índice de aplicação de agrotóxicos</li> <li>Pressões pela conservação ambiental</li> <li>Tendências: energia limpa, reciclagem, reúso e conservação de água, madeira certificada</li> <li>Degradação ambiental e desmatamento na região</li> <li>Recursos hídricos afetados pela expansão agrícola</li> </ul>

---

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

## ANÁLISE SWOT DE CONFRESA



FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Localização estratégica na região</li> <li>• Polo de saúde</li> <li>• Polo regional de comércio e serviços</li> <li>• Economia baseada na produção de soja, milho e gado</li> <li>• Região é adepta da integração lavoura-pecuária</li> <li>• Aumento da presença de tradings e indústrias de insumos e equipamentos agrícolas</li> <li>• Município jovem</li> <li>• Forte expansão econômica na última década</li> <li>• Agricultura familiar forte e em crescimento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Serviços públicos precários</li> <li>• Economia é diretamente influenciada pelo desempenho do campo</li> <li>• Mão de obra insuficiente para atender à demanda</li> <li>• Baixa produtividade da mão de obra</li> <li>• Energia insuficiente</li> <li>• Internet a rádio, com baixa potência e deficiente</li> <li>• Aumento da criminalidade e do tráfico de drogas</li> <li>• Não tem Centro de Atendimento Empresarial</li> <li>• Pequenos negócios despreparados para participar de compras governamentais</li> <li>• Falta de recursos para investir na área de saúde</li> <li>• Falta saneamento básico</li> <li>• Poucas opções de lazer para família</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Considerada a nova fronteira do agronegócio brasileiro</li> <li>• Está entre os dez municípios que mais recebem repasses do Bolsa Família</li> <li>• Ampliação da demanda por alimentos saudáveis e práticas esportivas</li> <li>• Jazida de fosfato</li> <li>• Aumento da frota e trânsito de caminhões e veículos pesados</li> <li>• Regularização fundiária municipal (liberação das escrituras dos lotes pela Prefeitura)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Logística e infraestrutura deficientes</li> <li>• Estradas precárias</li> <li>• Pouco asfaltamento</li> <li>• Cultura antiquada dos empresários</li> </ul>

---

## **- 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 Confresa, 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 CONFRESA



ASPECTO	DESCRÍÇÃO
<b>INDÚSTRIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construção civil</li> <li>• Polpa de frutas</li> </ul>
<b>COMÉRCIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Farmácia</li> <li>• Loja de cosméticos</li> <li>• Loja especializada em próteses, equipamentos hospitalares e acessórios</li> <li>• Materiais para construção</li> <li>• Restaurantes e bares</li> <li>• Supermercados</li> <li>• Panificadoras</li> <li>• Conveniências</li> </ul>
<b>SERVIÇOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursos para capacitação do comércio local nas áreas de atendimento, vendas, gestão de negócios, formação preço de venda, marketing, planejamento, empreendedorismo, etc.</li> <li>• Cursos universitários/formação acadêmica e especializações</li> <li>• Cursos técnicos e profissionalizantes</li> <li>• Consertos e reparos</li> <li>• Pequenas empreiteiras da construção civil</li> </ul>
<b>SAÚDE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clínicas com profissionais especializados em diversas áreas (pediatria, cardiologia, fisioterapia, homeopatia, cirurgiões, etc.)</li> <li>• Clínicas de imagens (tomografia, ressonância, ultrassom, etc.)</li> <li>• Laboratórios de exames</li> </ul>
<b>OUTROS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hotéis</li> <li>• Espaço para lazer, cultura e esportes</li> <li>• Praças públicas</li> <li>• Clubes para recreação</li> <li>• Academias</li> </ul>

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 câmera  
do seu smartphone para  
mais informações.



## INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL

O setor da construção civil é latente quando se analisam os números de crescimento apresentados no município e na região polo. O crescimento da lavoura traz o crescimento populacional e de empresas. Uma cidade em expansão precisa de casas, imóveis comerciais, silos, armazéns e todo tipo de construção para dar suporte ao processo de crescimento econômico.

Considerada a nova fronteira agrícola do país, o Vale do Araguaia entrou num boom de desenvolvimento a partir de 2010. Confresa, a maior cidade da região, está capitaneando essa revolução agrícola e econômica. Os números não só demonstram o franco crescimento como o potencial de expansão local. Milhares de novos habitantes chegam todos os anos atraídos pelas oportunidades de emprego nas lavouras, cuja produção atrai dezenas de novas empresas agropecuárias que fomentam o comércio local, demandam serviços e movimentam o ciclo virtuoso do progresso no Vale do Araguaia. Investir na construção civil pode trazer bons resultados!

**Vale pesquisar mais a respeito!**



## VAREJO DE CONFECCÕES E CALÇADOS

Em Confresa há uma característica no varejo de moda: os comerciantes compram os mesmos produtos dos mesmos fornecedores. Existe potencial de mercado para quem conseguir gerar diferencial e ofertar produtos exclusivos e inovadores.

Confresa é um polo de comércio para toda a região e atende mais de 100 mil habitantes de quinze municípios. A população de classe média alta, com rendimento acima de cinco salários mínimos, é superior a 13% do total de habitantes. O varejo de confecções e calçados apresenta possibilidades de ser trabalhado em nichos específicos para atender diversas faixas etárias da população.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



## SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM CONFRESA

### CENTRAL DE ABASTECIMENTO

Em Confresa, “tudo o que se coloca à venda na feira é vendido”. O sistema, no entanto, necessita de melhorias, os produtos precisam apresentar mais diversidade.

Uma Central de Abastecimento, além de ser um negócio potencial, pode ajudar a organizar a produção, a partir das demandas do mercado, e ampliar o raio de atuação para todo o Vale do Araguaia com uma distribuição direcionada e eficiente.

Vale ressaltar que o negócio pode ainda inovar e diversificar, a exemplo dos mercados municipais de São Paulo e Belo Horizonte, e se tornar uma atração para a cidade com a oferta de lanchonetes, restaurantes e bares.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



### CURSOS TÉCNICOS E PROFISSIONALIZANTES

Falta de mão de obra especializada e em quantidade suficiente para atender ao mercado regional é uma ameaça constante encontrada em matérias e depoimentos da população de Confresa. Há um apagão de profissionais qualificados e com produtividade suficiente para acompanhar o acelerado processo de crescimento do Vale do Araguaia.

Logística e mão de obra aparecem como os dois maiores entraves ao desenvolvimento regional. A cidade de Confresa tem mais de 65% da população economicamente ativa e um dos menores índices de população com curso superior (5%). A oferta local de cursos é pequena. As empresas cada vez mais precisam de formação e especialização para suas equipes e os cursos técnicos podem ser uma grande possibilidade de negócio na região. O mercado é carente de qualificação e precisa dar um salto na melhoria dos serviços para não perder produtividade e competitividade.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



### CULTURA E ESPORTES

Cidades em franco processo de expansão ampliam o círculo virtuoso de crescimento para todos os setores da economia. E quando o local passa a ter mais dinheiro circulando e mais riquezas, é um caminho natural a busca pelo consumo de produtos e serviços diferenciados e o investimento em atividades culturais e esportivas.

Olhar para o segmento de cultura e esporte é abrir um leque de oportunidades de atuação. É possível criar negócios de venda ou aluguel de produtos esportivos, realização de eventos de esporte, escolinhas esportivas, academias e ações esportivas segmentadas para mulheres, crianças e terceira idade. Escolas de música, idio-

mas, artes, espaços recreativos com a temática artística (para crianças e terceira idade), são outras opções que podem se tornar bons empreendimentos. Em Confresa existe apenas uma escola de idiomas e profissionais autônomos que oferecem aulas de música e dança, mas não existem empresas, diversificação de ofertas e ações nesse segmento.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



## LAZER E ENTRETENIMENTO

Confresa apresenta poucas opções de lazer e entretenimento. No fim de semana, a beira do rio é disputada pelas famílias que não têm alternativa.

A população vem ganhando poder aquisitivo e deseja ter opções de consumo. Empresários e colaboradores que vêm de outras cidades para atuar nas tradings e empresas do agronegócio também é um público consumidor. O segmento tem uma vasta gama de atuação, que vai desde serviços de suporte, oferta de espaços, locação de equipamentos, realização de eventos (shows, festivais), cinema e teatro, bares temáticos, festas exclusivas para nichos (terceira idade, acima dos 40, jovens, matinês), clubes recreativos.

Essa é uma oportunidade a ser explorada com possibilidades de retorno lucrativo.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



## MANUTENÇÃO DE CAMINHÕES E MÁQUINAS

Em Confresa, é visível o aumento da demanda de mercado para manutenção de caminhões e máquinas, porém há baixa oferta no município. O fluxo de caminhões e máquinas pesadas cresceu extraordinariamente e as poucas empresas não conseguem atender às solicitações.

A produção agrícola do Vale do Araguaia é escoada exclusivamente pelas rodovias. As estradas não comportam o peso e fluxo das cargas, são precárias, esburacadas e causam avarias aos caminhões e máquinas agrícolas que precisam trafegar na região. Os números indicam que o crescimento do agronegócio vai ser muito mais acelerado que os investimentos em infraestrutura capazes de amenizar os problemas logísticos. O fluxo de veículos pesados deve ficar ainda mais intenso e a necessidade de reparos, peças, consertos, manutenção, serviços de borracharia, reforma de pneumáticos e demais atividades nesse segmento podem representar boas oportunidades de negócio local.

**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!**

