

# OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO



JUÍNA

10

**SEBRAE**

# SUMÁRIO

© 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 Juína**  
Wlademir Alves Silva

**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**  
Cidete Maria Noato Strappazzon, Claudedir Zilio, José Adriano de Souza, Laysson Carvalho da Silva, Marcos Fabiano Perez Sales, Paulo Souza Cazuza de Souza, Roberto Rios de Lima, Sandro Candido da Silva, Sílvia Cristina Machado, Walter Willy Kirske

**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

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, 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 Juína. 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 Juína . 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 Juína 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 Juína 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:

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

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

# ANÁLISE PESTEL DE JUÍNA

ASPECTO	DESCRIÇÃO
ECONÔMICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tendência de estabilização da economia (2º semestre/2017)</li><li>• Redução progressiva da taxa básica de juros (SELIC)</li><li>• Tendência de controle da inflação (centro da meta)</li><li>• Previsão de crescimento do PIB 2017 (0,44% - Banco Central - Fonte: Relatório Economic Outlook, do FMI)</li><li>• Incerteza quanto à política global dos EUA e os possíveis impactos econômicos no Brasil</li><li>• Incerteza da China quanto ao consumo de commodities e impactos direto no Brasil</li><li>• Precificação de commodities desfavorável aos produtos brasileiros</li><li>• Instabilidade dos preços internacionais de produtos naturais e alimentícios</li></ul>
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"><li>• Incerteza e tensão quanto à Segurança Pública</li><li>• Aproximadamente 12 milhões de desempregados em idade ativa</li><li>• Aumento da expectativa de vida e tendência de inversão da pirâmide etária</li><li>• Saúde e Educação ainda sem perspectiva de melhoria da qualidade dos serviços ofertados</li></ul>
TECNOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ambiente favorável para inovação, objetivando o aumento da produtividade, principalmente em ambiente digital (web)</li><li>• Defasagem tecnológica do parque industrial brasileiro</li><li>• Intensificação da concorrência mundial com base em novas tecnologias</li></ul>
ECOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Variações climáticas podem impactar a produção agrícola</li><li>• Efeitos do uso de defensivos pode impactar negativamente a população</li><li>• Expectativa de controle adequado de doenças como zika, chikungunya e dengue</li></ul>
LEGAL	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dúvidas sobre encaminhamento e aprovação das reformas da Previdência, Trabalhista e Tributária</li><li>• Ambiente fiscal complexo, restritivo e inibidor para atividades empreendedoras e empresariais (Restrições e complexidade do sistema tributário brasileiro)</li><li>• Insegurança jurídica (Brasil) quanto à manutenção e cumprimento de contratos</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 Juína , ou seja, organizou as informações coletadas em um quadrante com os eixos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

ANÁLISE SWOT DE JUÍNA



FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rebanho bovino</li><li>• Unidade do SENAI (capacitação)</li><li>• Acesso a vias de exportação</li><li>• Cidade-polo da região</li><li>• Pequenos produtores com produção diversificada</li><li>• Base para o desenvolvimento de APL (artesanatos/piscicultura/fruticultura regional, movelaria, etc.)</li><li>• Base para adensamento das cadeias de grãos, carne e couro</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estagnação da economia local</li><li>• Frágil estrutura governamental de apoio e fomento aos micro e pequenos empresários</li><li>• Baixa capacidade de investimento dos setores público e privado</li><li>• Qualificação da mão de obra não atende à velocidade da demanda</li><li>• Pecuária extensiva</li><li>• Pouca diversificação da atividade industrial, concentrada em serrarias e laminadoras de baixo valor agregado/produção orientada para produtos primários, com baixos índices de industrialização e de valor agregado</li><li>• “Cultura do garimpo” (ausência da aplicação da Lei)</li><li>• Baixo poder aquisitivo (abaixo do PIB per capita nacional)</li><li>• Estradas precárias</li></ul>

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas líderes no setor agropecuário instaladas na região</li><li>• Proximidade com divisas dos estados de Rondônia e Amazonas</li><li>• Grande potencial para indústrias de reciclagem</li><li>• Expansão da capacidade de consumo do mercado interno nacional</li><li>• Ampliação da demanda mundial de alimentos</li><li>• Crescimento da demanda mundial e nacional por produtos orgânicos</li><li>• Implementação de mecanismos de indução da desconcentração regional</li><li>• Integração da infraestrutura da América do Sul, incluída a saída para o Pacífico</li><li>• Expansão do fluxo turístico mundial com destaque para o ecoturismo – Rio Juruena (Fontanilhas)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Controle monopolístico das tecnologias pelas multinacionais</li><li>• Intensificação da concorrência mundial com base em novas tecnologias</li><li>• Ampliação de barreiras comerciais não tarifárias, com alta exigência de qualidade e de controle</li><li>• Protecionismo</li><li>• Risco de fronteira (altos índices de criminalidade)</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 Juína , 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 JUÍNA



ASPECTO	DESCRIÇÃO
INDÚSTRIA	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cadeia produtiva do leite</li><li>• Indústria de madeira e base florestal</li><li>• Desenvolvimento de castanha-do-brasil</li><li>• Ração e nutrição animal</li></ul>
COMÉRCIO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Implementos agrícolas</li><li>• Lojas de materiais para construção</li><li>• Restaurantes com inovação gastronômica</li><li>• Bares com atrativos culturais</li></ul>
SERVIÇOS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Serviços de manutenção agrícola</li><li>• Segurança e limpeza</li><li>• Cursos técnicos e profissionalizantes para trabalhar com matéria-prima da região</li><li>• Cursos de sensibilização e formação de jovens para aperfeiçoamento de mão de obra</li><li>• Cursos de capacitação em gestão de negócios, atendimento, vendas, etc.</li><li>• Academias</li><li>• Clínicas de estética</li><li>• Desenvolvimento do turismo</li><li>• Centros de esporte e lazer</li></ul>
SERVIÇOS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tecnologias para agropecuária, agricultura e mineração</li></ul>
SAÚDE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clínicas com mais especialidades médicas (cardiologia, geriatria, psiquiatria, neurologia, ginecologia, oftalmologia, ortopedia, pediatria, oncologia, otorrino, endocrinologia, gastroenterologia, enfermeiros, técnicos enfermagem, serviços de enfermagem, fisioterapias, especialistas em ressonâncias, etc.)</li><li>• Laboratórios de imagem (ressonância, raio-X)</li><li>• Comércio de ortopédicos, comércio/locação equipamentos hospitalares</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 camera do seu smartphone para mais informações.



## CADEIA PRODUTIVA DO LEITE

A cadeia produtiva do leite desperta um interesse especial pela sua capacidade de estabelecer relações com outras cadeias produtivas, por sua relevância comercial e por sua importância social.

Por suas múltiplas propriedades, o leite é um alimento essencial à saúde humana. É rico em cálcio, mineral fundamental para na formação e fortalecimento dos ossos e para prevenir doenças como osteoporose, e fonte de vitaminas A, B e D, proteínas, potássio, aminoácidos e fósforo, substâncias benéficas ao organismo.

Buscar técnicas para o processamento do leite e conhecer a respeito das boas práticas na produção pode trazer o diferencial para quem deseja investir nesta cadeia. Queijo, requeijão, creme de leite, doce de leite, iogurte, coalhada, manteiga, leite condensado e outros podem gerar bons lucros!

Vale pesquisar mais a respeito! 



## SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM JUÍNA

### INDÚSTRIA DE MADEIRA E DE BASE FLORESTAL

O Brasil é um dos maiores produtores mundiais de móveis e se destaca por sua competitividade na fabricação de móveis de madeira. Privilegiado, conta com enorme oferta de madeira certificada ou reflorestada que possibilita uma importante base de produção de painéis de madeira reconstituída para alimentar as indústrias de móveis.

Juína possui essa matéria-prima em abundância. Planejar negócios voltados à indústria madeireira apresenta condições favoráveis para investimentos na região.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



### DESENVOLVIMENTO DA CASTANHA-DO-BRASIL

A produção brasileira de nozes e castanhas vêm crescendo ano a ano e apresenta boas oportunidades de investimento para o produtor rural. Em 2015, este mercado movimentou US\$ 153 milhões, ante US\$ 135 milhões no ciclo anterior.

A castanha-do-brasil é um produto nobre, bastante comercializado nos grandes centros e tem contribuído para a conservação da Floresta Amazônica. Há alguns anos, associações e cooperativas da região descobriram na extração desse produto uma forma de gerar renda e manter a floresta em pé. No Noroeste de Mato Grosso a atuação de projetos socioambientais e a regularização jurídica de grupos de associações de coletores de castanha do Brasil contribuíram bastante para a elevação do preço do produto no mercado, que hoje chega a valer R\$3,50 o quilo – há menos de cinco anos o quilo era vendido por R\$ 1,00.

A castanha-do-brasil é uma importante fonte de renda para comunidades pobres do norte do Brasil. Além disso, sua coleta é vista como uma atividade virtualmente sem impactos ambientais. O Brasil, que já foi o maior exportador do produto, ocupa o segundo lugar, tendo perdido espaço no mercado internacional para a Bolívia. Investir neste nicho de mercado pode ser lucrativo.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



### SERVIÇOS DE SEGURANÇA E LIMPEZA

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% sua participação no mercado.

Diante da realidade da segurança pública no Brasil, o segmento de Segurança Privada e Limpeza vem ao encontro das necessidades dos empresários em garantir melhores condições de operações, além da possibilidade de terceirização de atividades-meio.

**Vale pesquisar mais a respeito!**



### SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO AGRÍCOLA

Maior produtividade no campo com intervalos menores entre as safras exige cuidados para manter os equipamentos em boas condições de uso.

A manutenção preventiva é muito importante para garantir o bom funcionamento do equipamento e também para prolongar a sua vida útil, evitando quebras inesperadas e desgastes prematuros, além de garantir eficiência, produtividade e assegurar o valor do equipamento na hora da revenda.

Por isso, é necessário seguir as recomendações do manual do fabricante do equipamento, sendo necessário que o produtor treine o operador para fazer as checagens diárias de componentes importantes do motor, ter um plano de manutenção da frota e contar com um especialista para executar os serviços de revisões. Assim, além do equipamento estar em bom funcionamento, também terá maior valor na hora da revenda, uma vez que o proprietário pode apresentar todo o histórico de manutenção da máquina. Investir em serviços de manutenção agrícola pode trazer bons negócios.

**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!**

