

Pesquisa Quantitativa

***Sobrevivência dos Pequenos
Negócios em Mato Grosso***

Junho 2024



Metodologia

A Pesquisa de *Sobrevivência dos Pequenos Negócios em Mato Grosso* foi conduzida via entrevistas telefônicas, entre os dias *01 a 30 de maio de 2024*, em todo o estado de Mato Grosso.

Foram entrevistados *659 donos ou sócios de pequenos negócios* no estado com até *05 anos de existência ativos e inativos*. Para a sondagem utilizou-se a metodologia quantitativa, com margem de erro de *5% para 95% de confiança*.

Objetivo da Pesquisa

A Pesquisa de Sobrevivência dos Pequenos Negócios em Mato Grosso *visa identificar os "fatores determinantes" da sobrevivência/ mortalidade das empresas (1 a 5 anos) no estado.*

Fatores que Contribuem Para o Fechamento das Empresas

A sobrevivência empresarial enfrenta desafios complexos. Quatro fatores principais que podem levar ao fechamento são:

- 1. Pouco Preparo Pessoal:*** Falta de conhecimento e habilidades dos empreendedores.
- 2. Falta de Planejamento do Negócio:*** Ausência de um plano de negócios bem estruturado.
- 3. Gestão Ineficiente do Negócio:*** Má administração financeira, de recursos humanos e operacionais.
- 4. Problemas no Ambiente Externo:*** Mudanças econômicas, concorrência intensa, alterações regulamentares e avanços tecnológicos.

Entender e enfrentar esses fatores é essencial para a sustentabilidade e o crescimento das empresas.



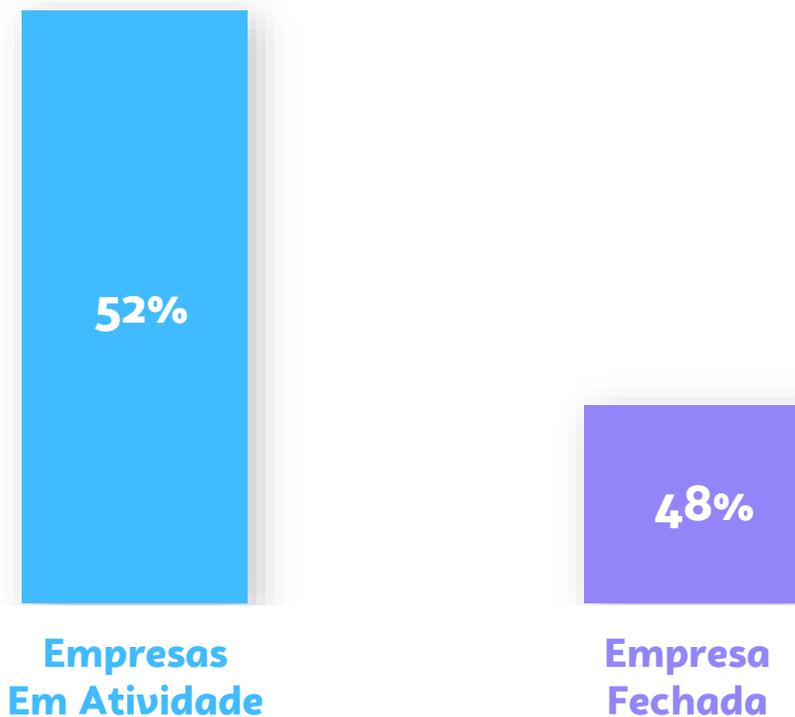
Pouco Preparo Pessoal

Estava desempregado até 3 meses antes de abrir a empresa?

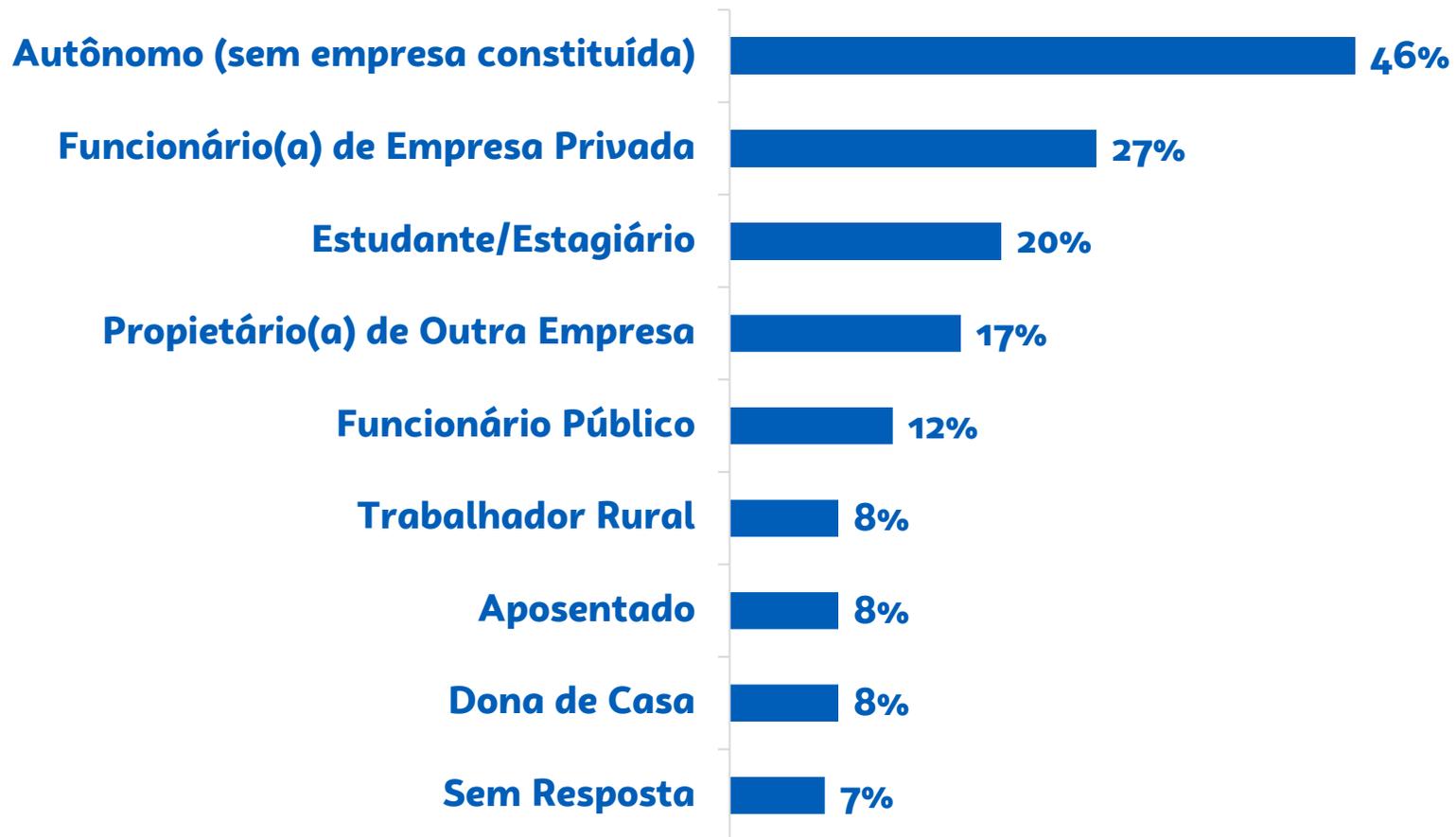
(apenas respostas "sim")

56%

estavam *desempregados*.
No grupo das empresas
fechadas, essa proporção
chegou a 48%.



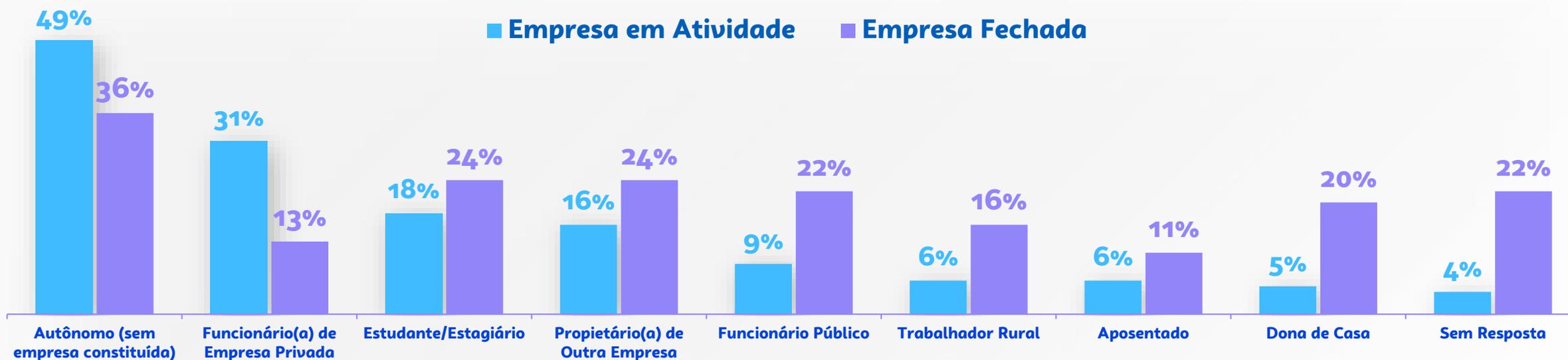
Atividade Antes de Abrir a Empresa



Mais de 40% dos entrevistados eram *autônomos sem empresa constituída* antes de abrir seu próprio negócio.

Outros *27% eram funcionários de empresa privada.*

Atividade Antes de Abrir a Empresa

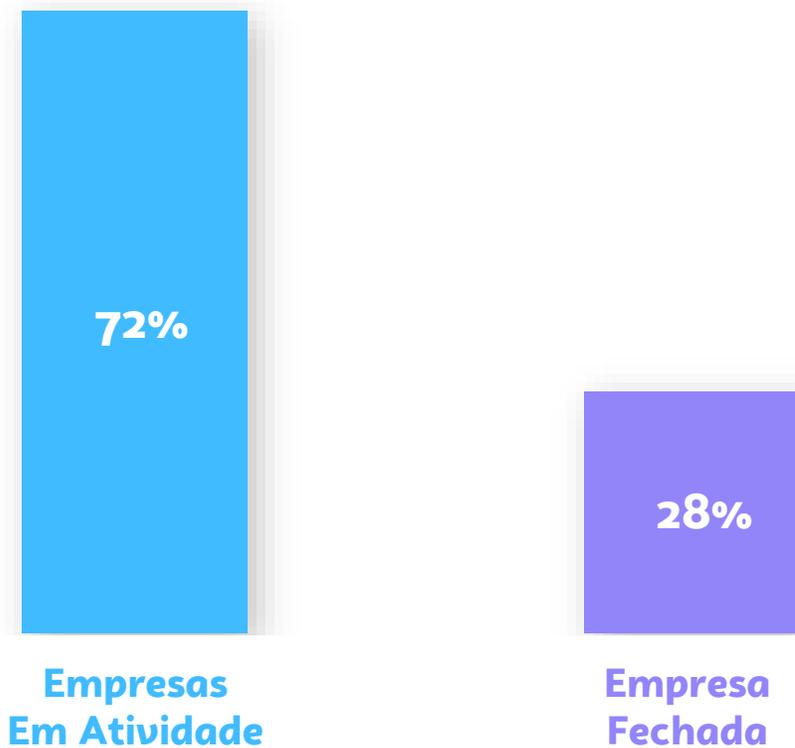


A proporção de "autônomo" e "funcionário de empresa privada" é maior nas empresas em atividade (muitos já trabalhavam no mesmo ramo = experiência)

Experiência ou Conhecimento no Ramo

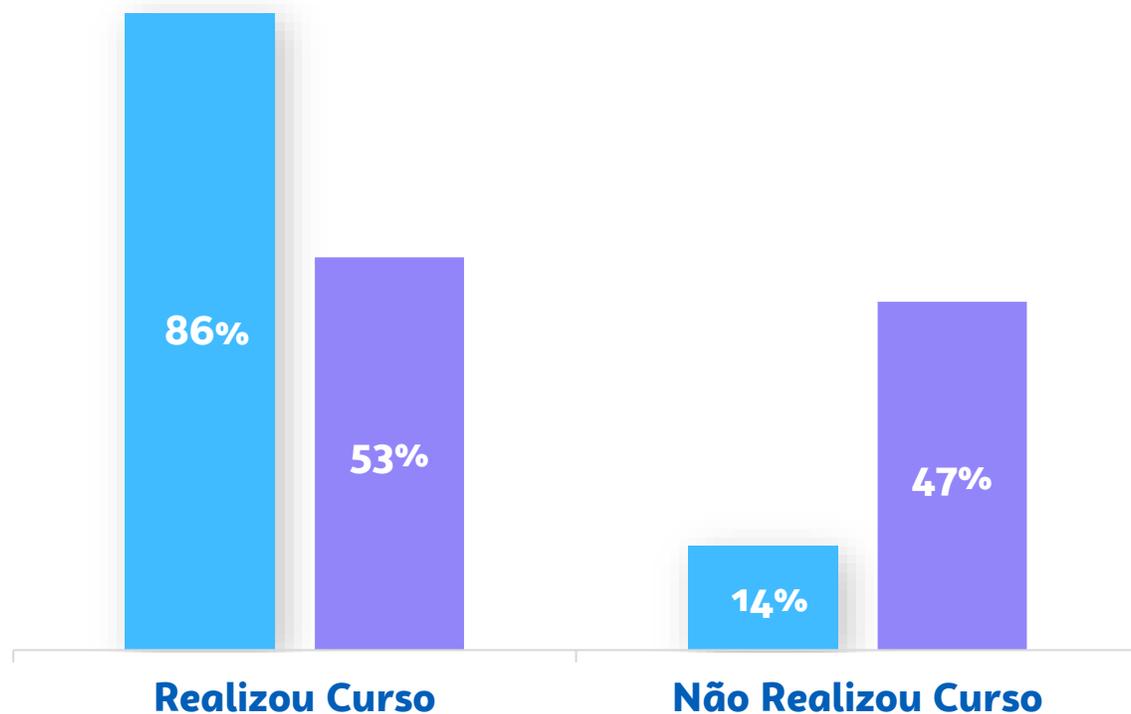
(apenas respostas "sim")

A proporção de quem *"tinha experiência ou conhecimento no ramo"* é muito superior nas *empresas em atividade*.



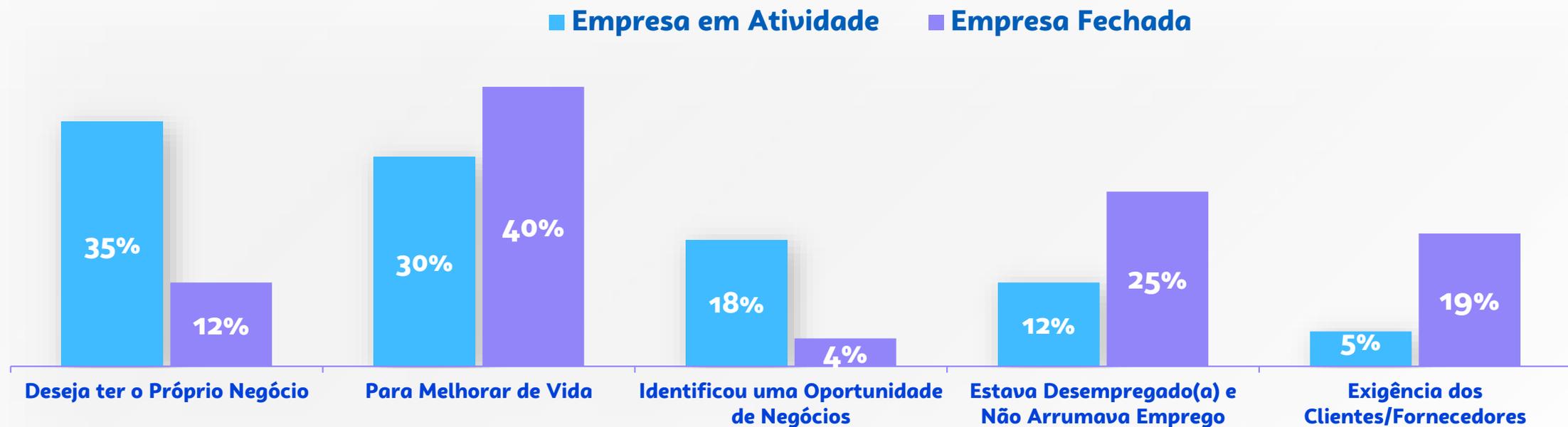
Fez Capacitação?

■ Empresa em Atividade ■ Empresa Fechada



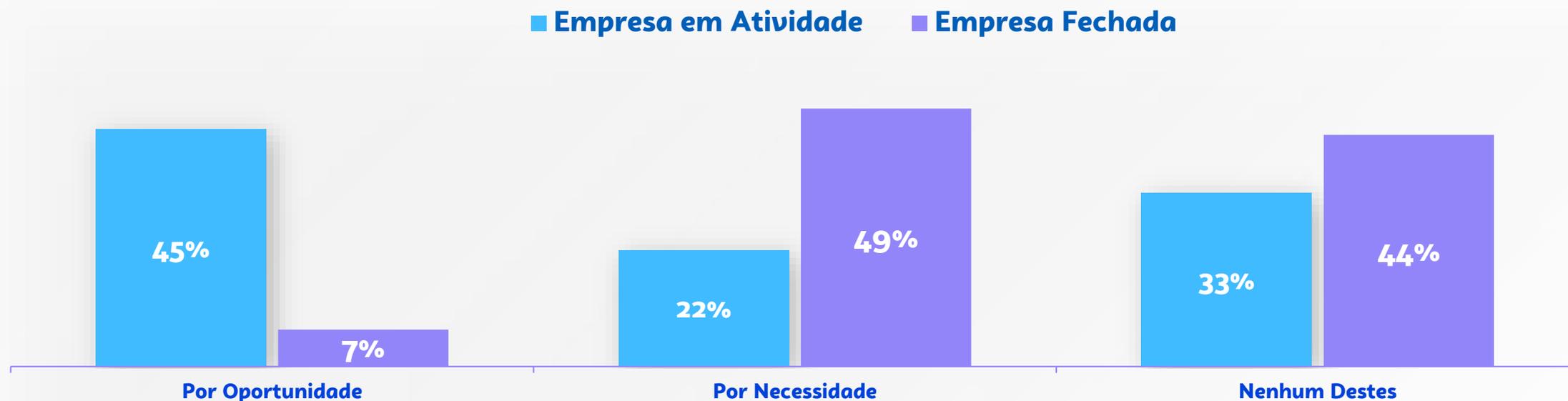
Em média *74%* fizeram alguma capacitação, mas no grupo de *empresas fechadas* foi maior a proporção que não fez nenhuma capacitação.

Principal Motivo Para Abrir a Empresa



Entre as empresas em atividade foi maior a proporção que abriu porque “desejava ter o próprio negócio” e entre as empresas fechadas a maior proporção foi de quem abriu porque desejava “melhorar de vida”.

Principal Motivo Para Abrir a Empresa (apenas respostas "sim")



Entre as empresas em atividade é maior os que abriram "por oportunidade"



Planejamento do Negócio

Tempo Gasto Planejando Antes de Abrir a Empresa



Tempo médio gasto planejando e buscando informações:

13,1 meses, pouco mais de 1 ano

2% dizem não ter feito nenhum planejamento e 22% fez no máximo até 6 meses.

22%

2%

5%

15%

17%

22%

16%

23%

Nenhum

Até 02
Meses

02 a 06
Meses

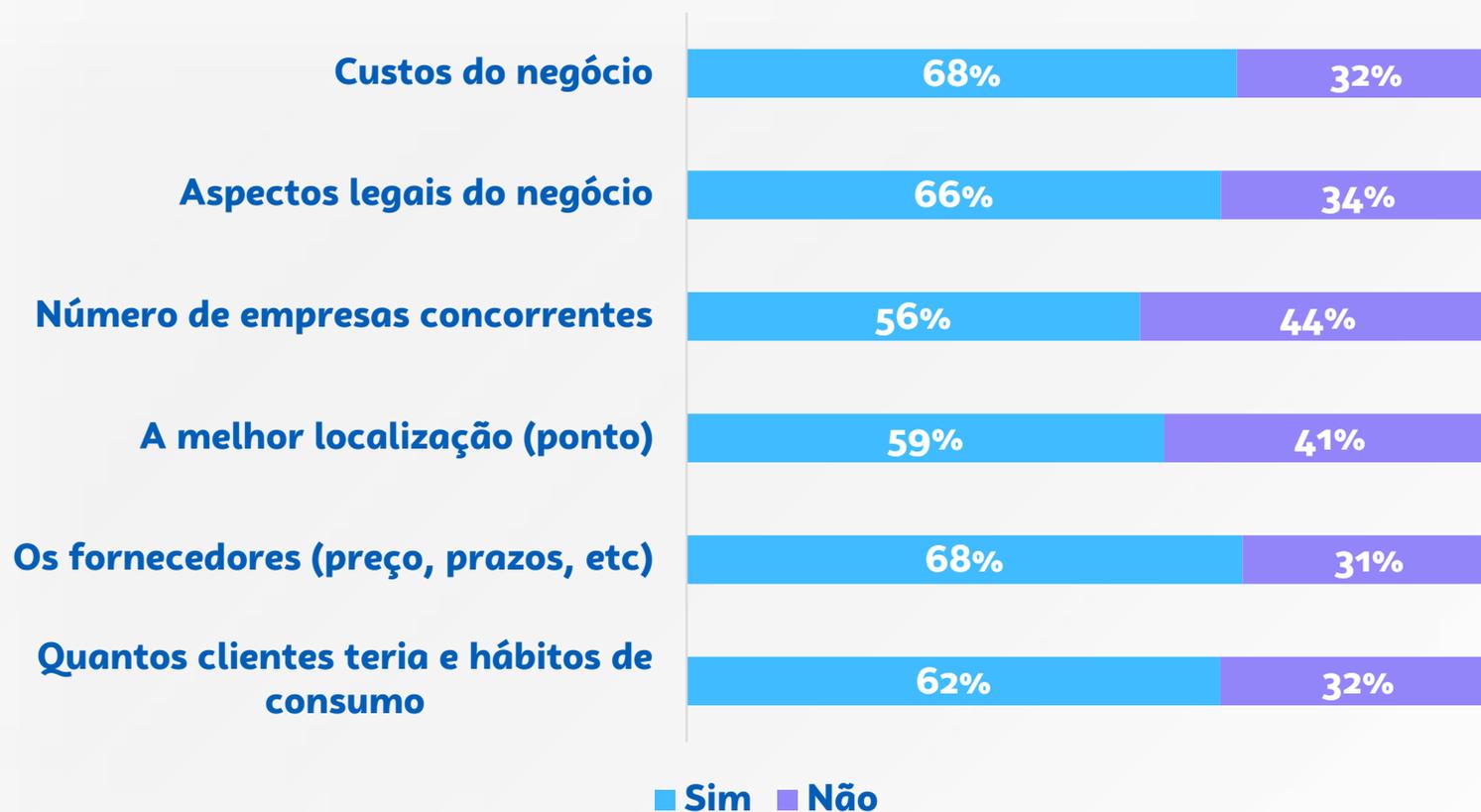
06 Meses a 1
Ano

1 Ano a 2
Anos

Mais de 2
Anos

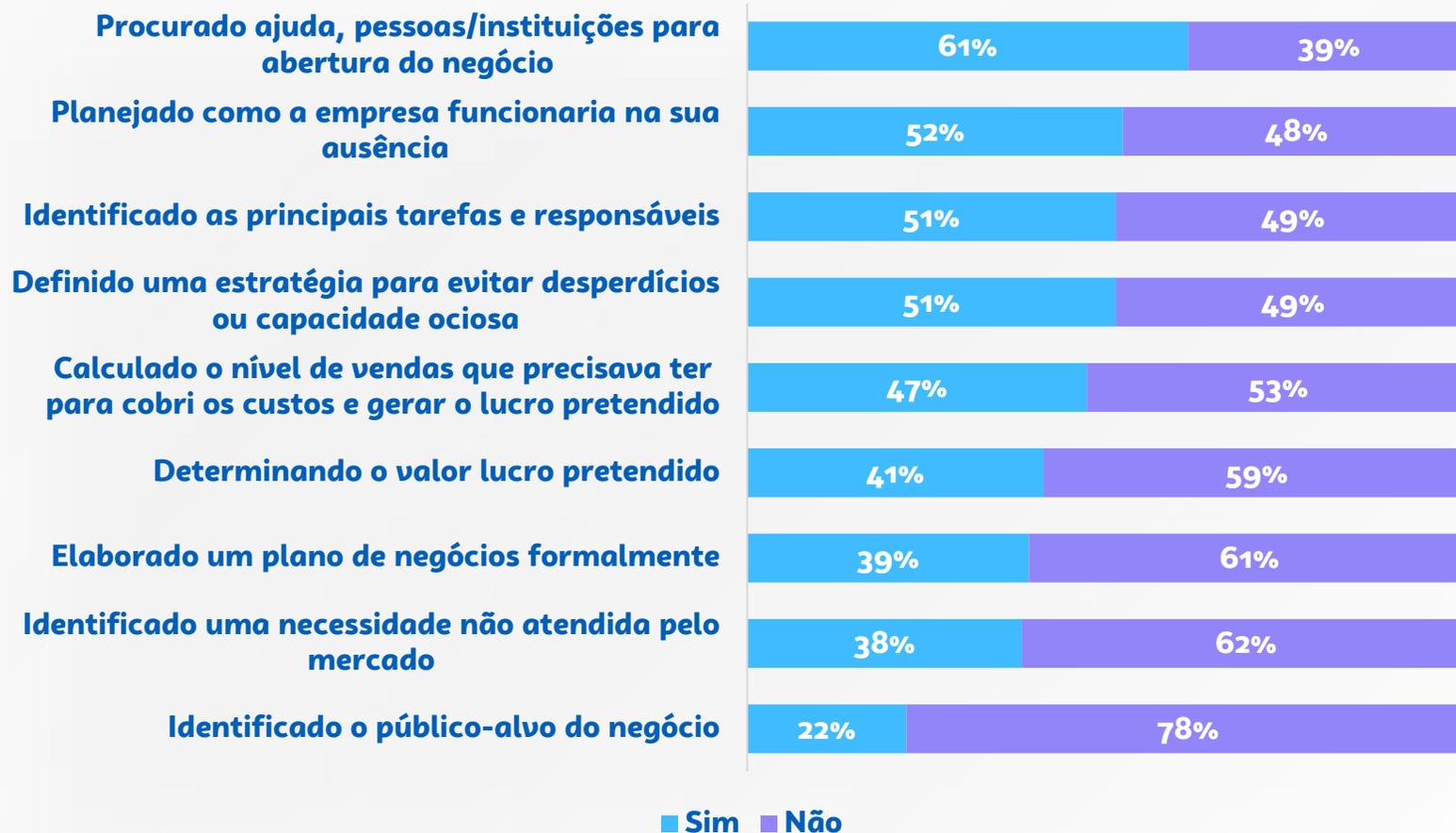
Não
Sabe/Não
Lembra

Informações Que Levantou Antes de Abrir



Em média *3 a cada 10* empresários *deixaram de levantar informações* importantes para criar o negócio.

O Que Fez Antes de Abrir o Negócio

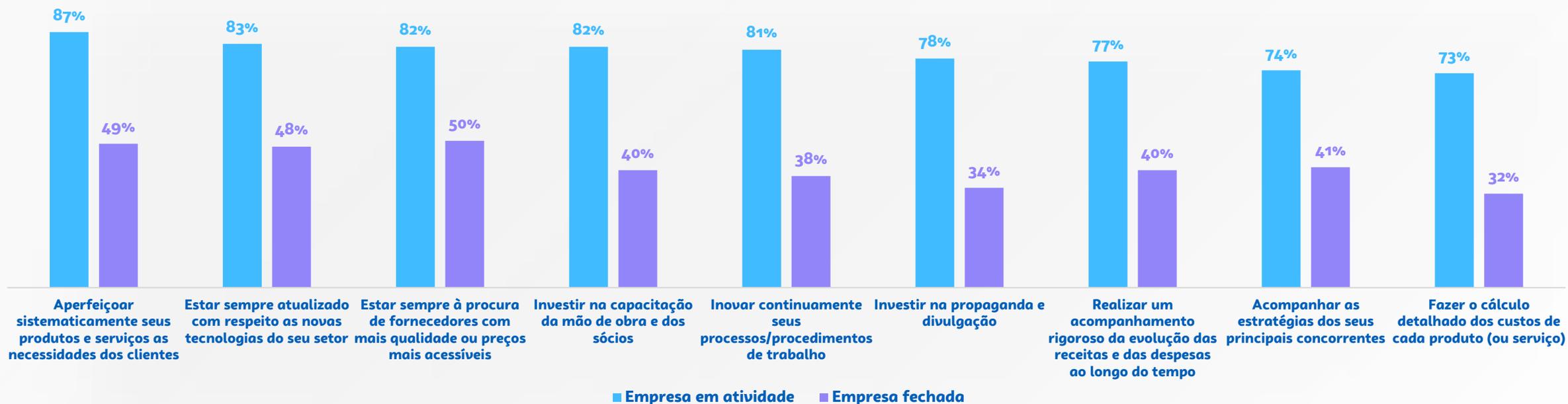


Pouco mais de *5 a cada 10* empresários deixaram de fazer coisas importantes antes de abrir o seu negócio, especialmente em “identificar o público alvo do negócio”, “identificar a necessidade do mercado” e “elaborar um plano de negócio”.



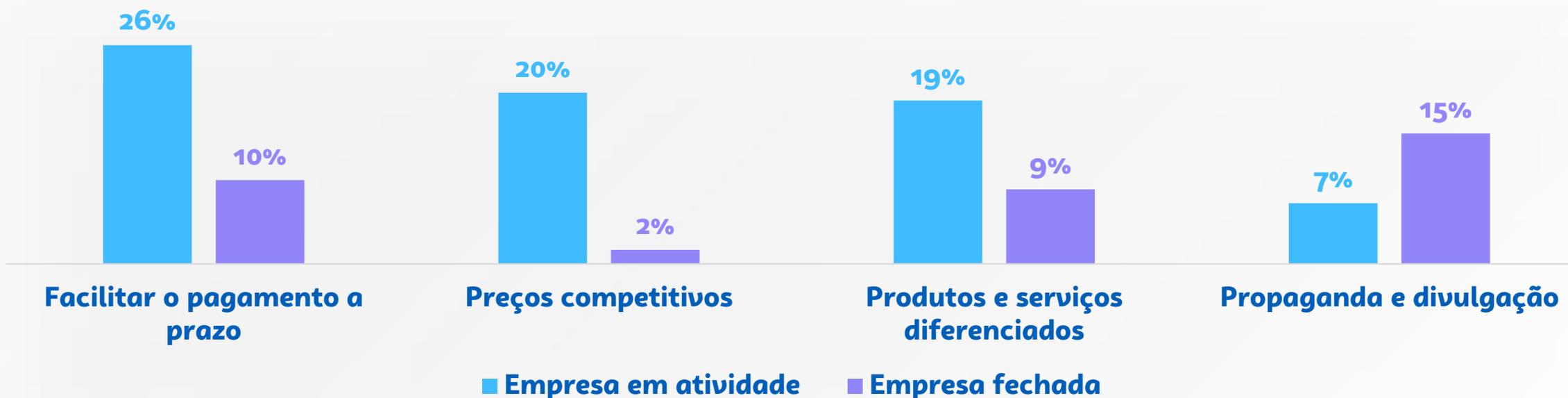
Gestão do Negócio

Gestão da Empresa (hábitos frequentes)



Na "gestão do negócio" as empresas que sobreviveram se mostraram substancialmente mais ativas

Principal Motivo Para Abrir a Empresa (apenas respostas "sim")



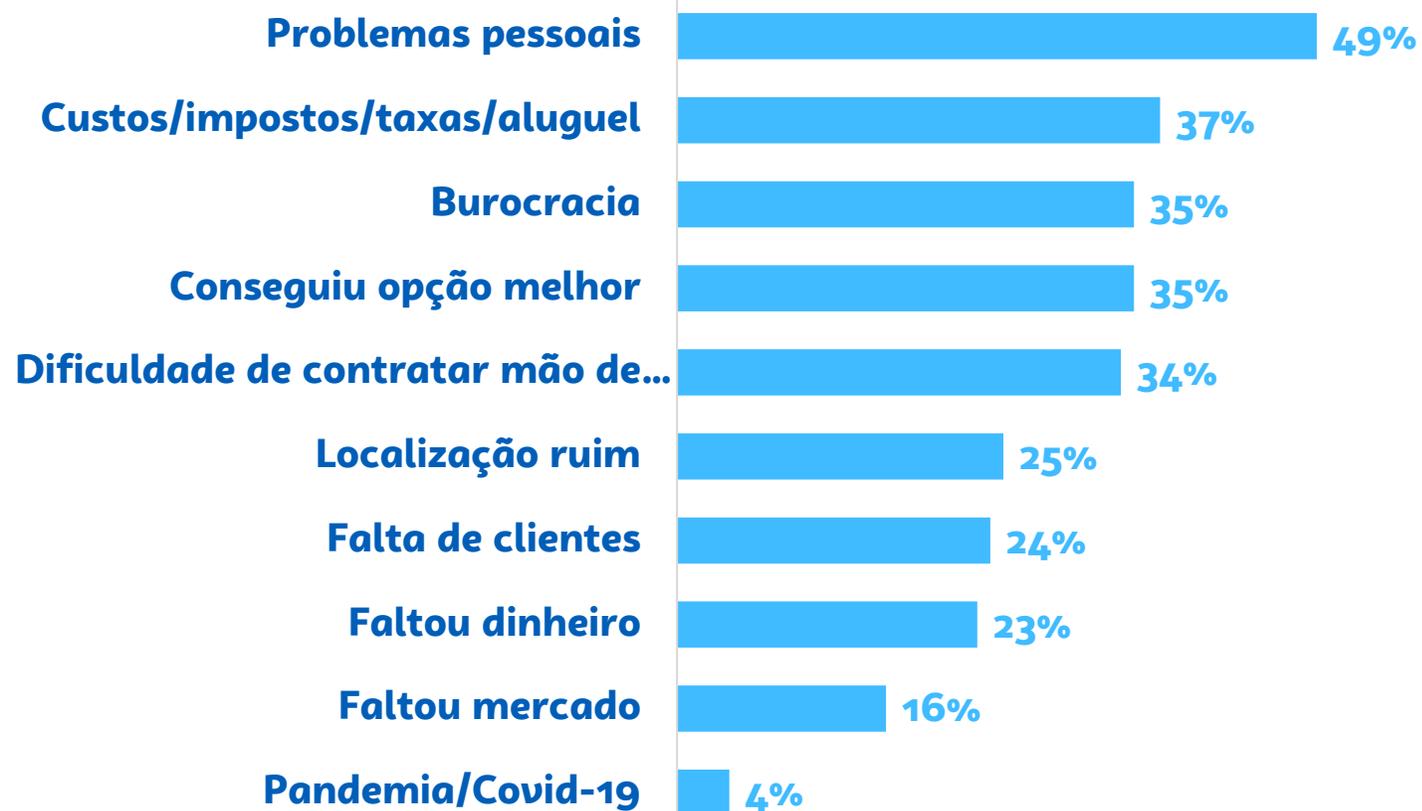
Facilitar o pagamento/preços competitivos/produtos e serviços diferenciados foi estratégia relevante para a sobrevivência



Problemas no Ambiente

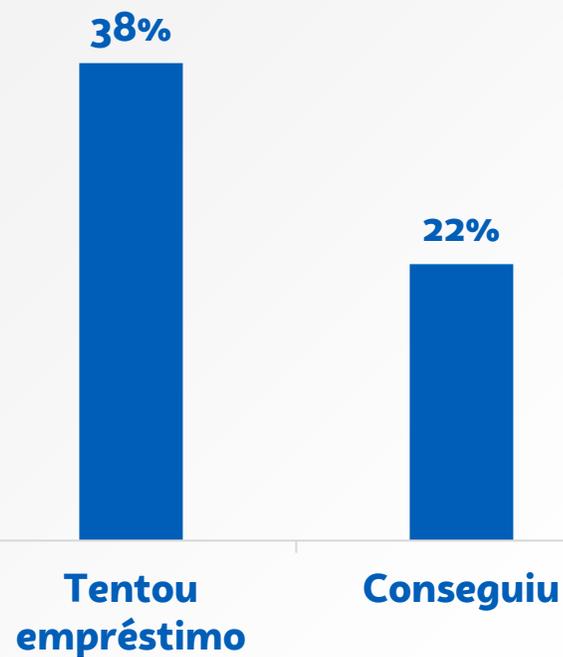
10 Motivos Mais Citados Para o Fechamento da Empresa

(só respondeu quem fechou)

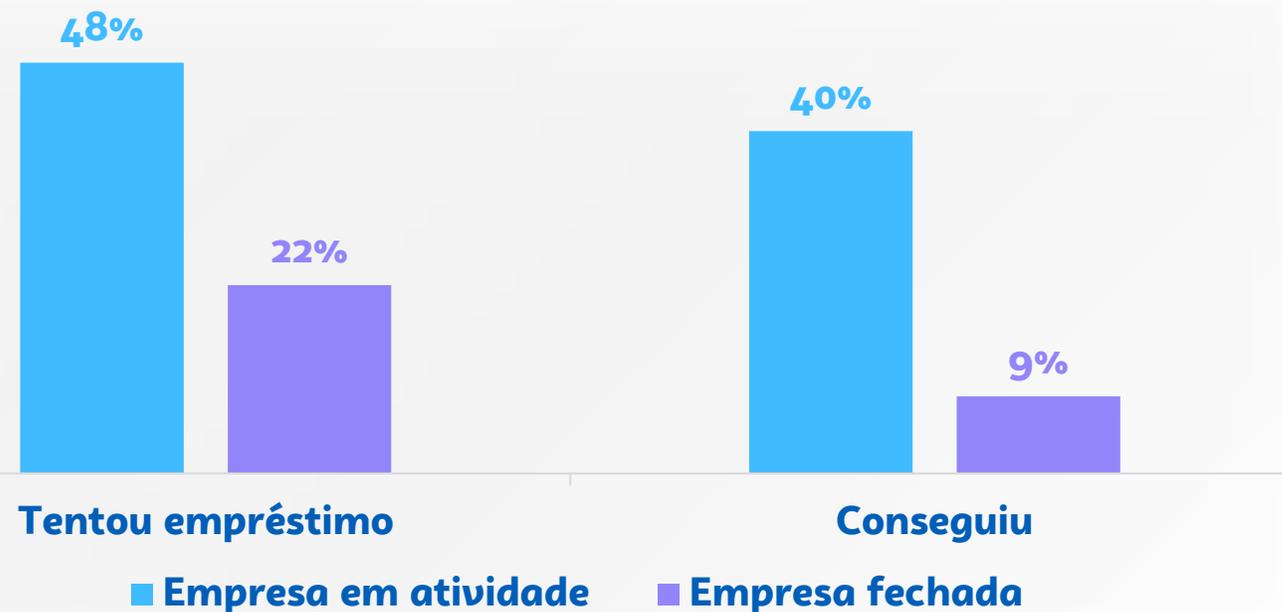


Quase *50%* dos empresários mencionaram *problemas pessoais* como motivo para o fechamento de seus negócios, enquanto *37%* citaram *custos, impostos, taxas e aluguéis* como razões para o encerramento das atividades.

Tentou Pedir Empréstimo Bancário? Conseguiu?

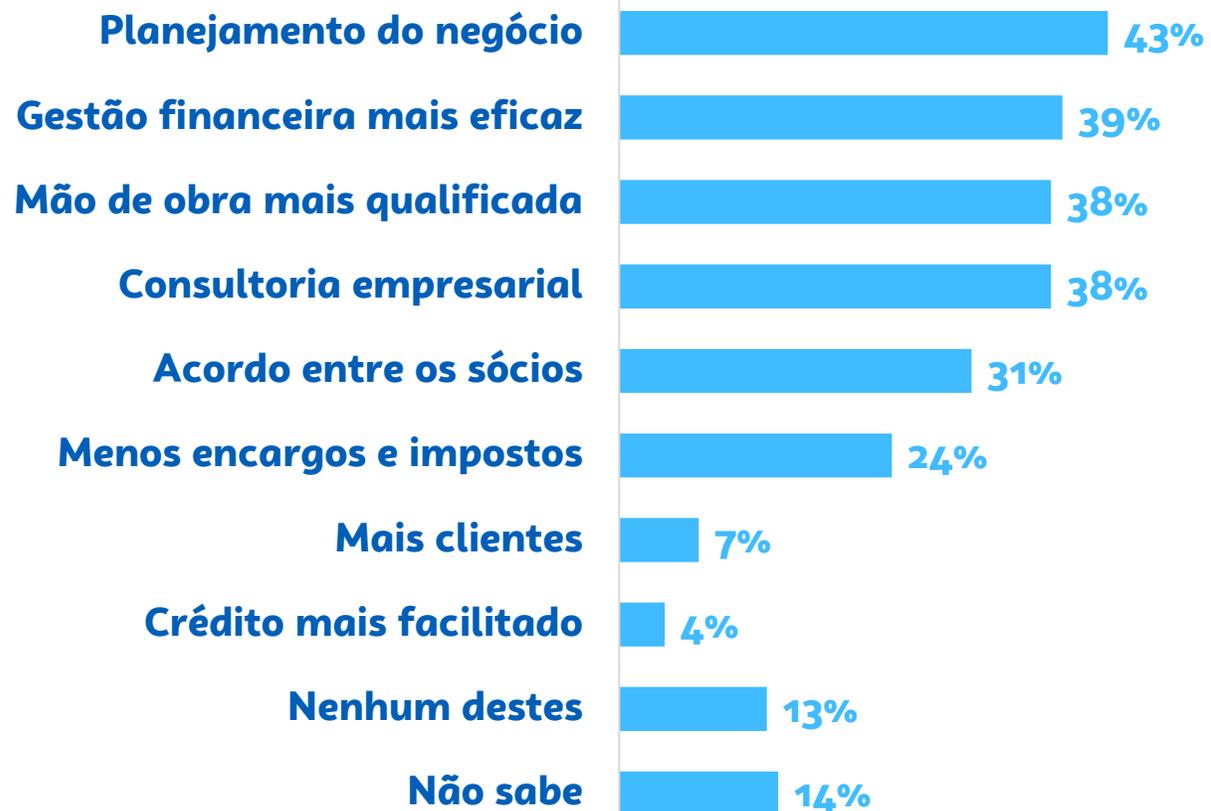


Entre as empresas fechadas, uma proporção menor tentou obter empréstimo e uma proporção ainda menor conseguiu.



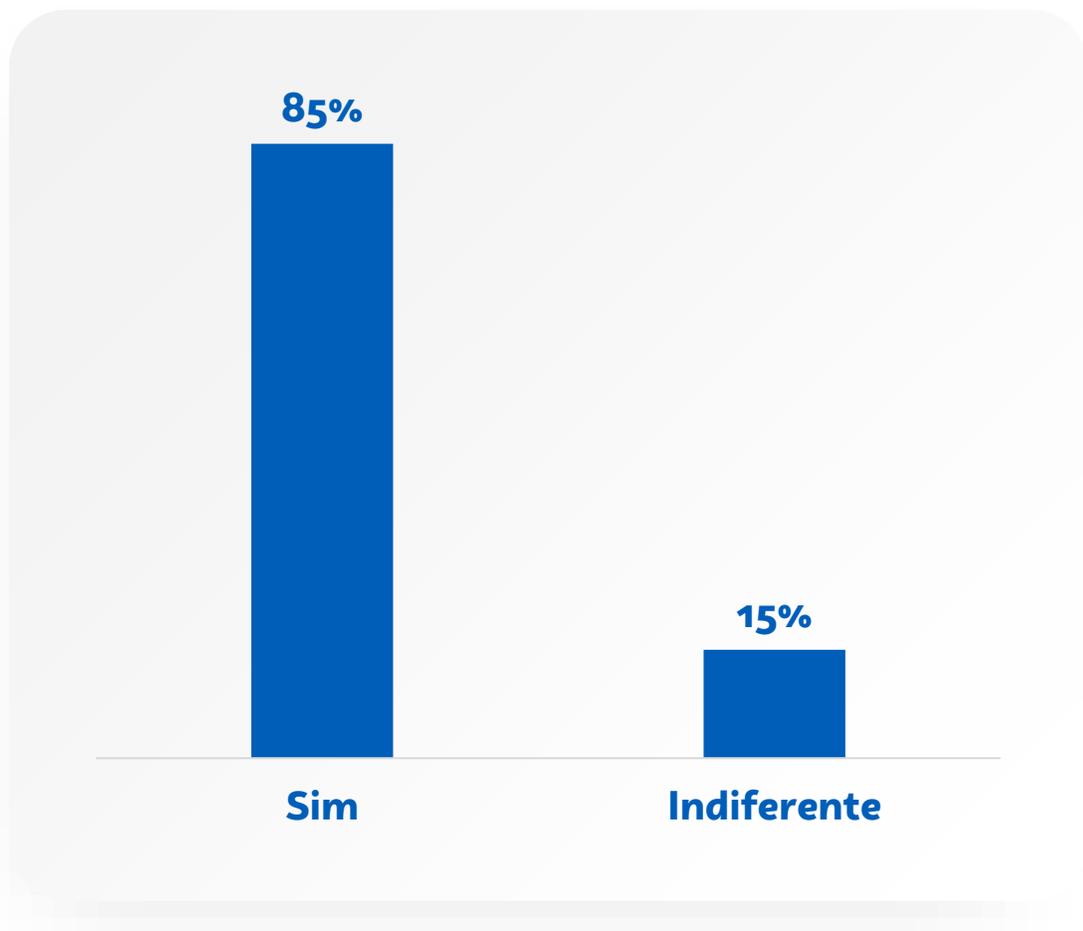
Auxílios Que Poderiam Ser Úteis Para Evitar o Fechamento da Empresa

(só respondeu quem fechou)



Planejamento do negócios e gestão financeira eficaz foram os aspectos mais citados pelos empresários como auxílios fundamentais.

Tentou Pedir Empréstimo Bancário? Conseguiu?



Para 85% das empresas em atividade, o Sebrae/MT foi fundamental para evitar o encerramento enquanto para 15%, sua contribuição foi neutra.

Principais Resultados

Entre as empresas fechadas, verificou-se que:

- ✓ Mais da metade do empresários *estavam desempregados antes de abrir o negócio*
- ✓ *Menor conhecimento/experiência anterior* no ramo.
- ✓ **Maior proporção de quem abriu seu negócio para melhorar de vida ou aumentar a renda da família.**
- ✓ Maior proporção de quem abriu por necessidade;
- ✓ Maior proporção de quem conhecia menos aspectos relevantes do negócios;
- ✓ Tiveram menos acesso ao crédito (pediram menos e conseguiram menos);
- ✓ Tinham menos iniciativa em aperfeiçoar o negócio
- ✓ Fizeram menos esforços de capacitação
- ✓ Cerca de 43% das empresas que encerraram suas atividades apontam os "problemas pessoais" e os "custos operacionais" como fatores determinantes para o fechamento.

A Pesquisa sobre a **Sobrevivência dos Pequenos Negócios em Mato Grosso** é um produto da Gerência de Inteligência Estratégica do Sebrae Mato Grosso

Lélia Rocha Abadio Brun
Diretora Superintendente

Ricardo Willian Santiago
Gerente de Inteligência Estratégica

Jaqueline Trentino Silva Lemos
Analista de Inteligência de Mercado
Responsável

Augusto Cesar Oliveira da Silva
Designer Responsável

Colaboradores

Adilson Divino dos Santos

Amanda Afonso Alves

Hudson José da Silva Macedo

