

***Pesquisa Quantitativa***

***Maturidade em Compras  
Públicas dos Pequenos Negócios  
Em Mato Grosso***

*Abril 2024*



## ***Metodologia***

A Pesquisa de *Maturidade em Compras Públicas dos Pequenos Negócios em Mato Grosso* foi conduzida via entrevistas telefônicas, entre os dias *01 de fevereiro a 22 de março de 2024*, em *todo o estado de Mato Grosso*.

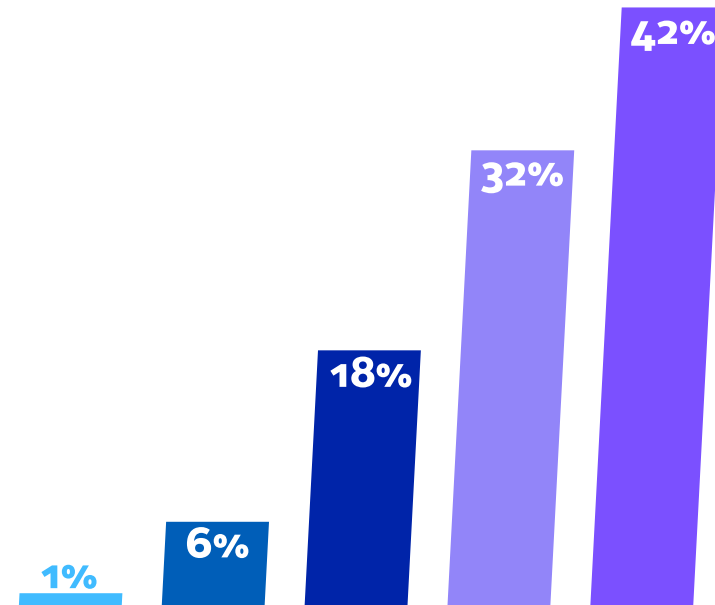
Foram entrevistados *904 donos ou sócios de pequenos negócios no estado*. Para a sondagem utilizou-se a *metodologia quantitativa*, com margem de erro de *5% para 95% de confiança*.

## *Objetivo da Pesquisa*

*A Pesquisa de Maturidade em Compras Públicas dos Pequenos Negócios Mato Grosso tem como objetivo avaliar o grau de conhecimento e participação dos pequenos negócios em processos de compras públicas no estado.*

# Vendas Para o Governo

- Cerca de **93% dos empresários mato-grossenses nunca venderam para o Governo**, e se considerarmos aqueles que **já o fizeram, mas não o fazem mais, tal percentual alcança 94%**, pouco mais de **9 em cada 10 dessas empresas**.
- Os que **não vendem** para o Governo, **mas pretendem fazê-los (18%)**, junto com aqueles que **desconheciam ser o Governo um potencial cliente (42%)**, representam **mais da metade desse universo (60%)**, volume que merece um preparo ou uma atenção especial.



- Sim, mas não vende mais
- Sim, e continua vendendo (ou tentando)
- Não, mas pretende vender
- Não, não tem interesse
- Não, e não sabia da possibilidade

# Vendas Para o Governo

- As *empresas de pequeno porte* são as que *mais vendem para o Governo (15%)* se comparado com os demais portes
- Percebemos pela tabela ao lado que *a maioria (52%) dos microempreendedores individuais (MEIs), não sabiam que podiam vender para o Governo* e que *mais da metade (54%) das pequenas empresa (EPP) não vendem mas pretendem vender para o Governo.*

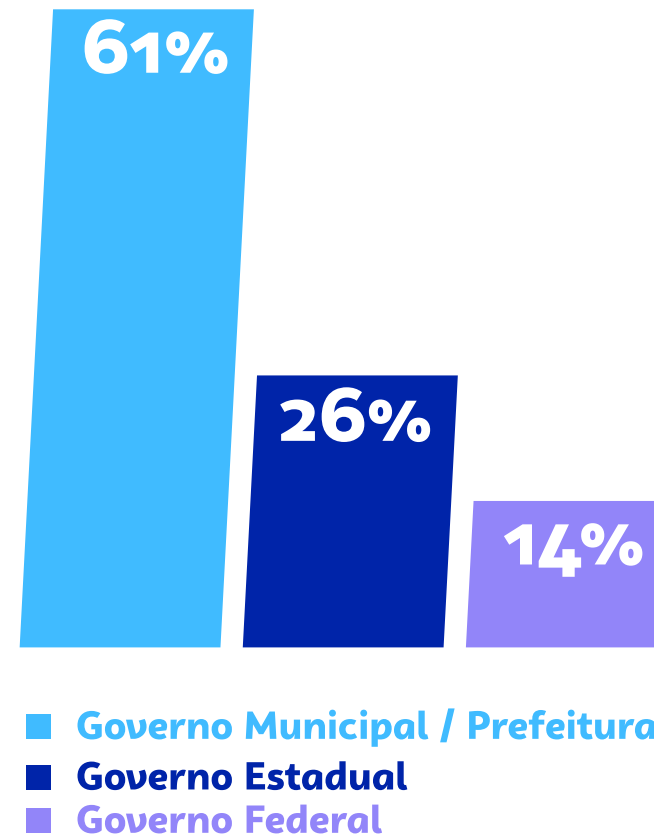
	MEI	ME	EPP
<b>Já venderam</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>15%</b>
<b>Sim, Mas não vende mais</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>
<b>Sim, e continua vendendo (ou tentando)</b>	<b>4%</b>	<b>7%</b>	<b>13%</b>
<b>Nunca venderam</b>	<b>95%</b>	<b>92%</b>	<b>85%</b>
<b>Não, mas pretende vender</b>	<b>11%</b>	<b>19%</b>	<b>54%</b>
<b>Não, não tem interesse</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>26%</b>
<b>Não e não sabia da possibilidade</b>	<b>52%</b>	<b>39%</b>	<b>5%</b>

## *Resultados da Pesquisa*

**Apenas aqueles que já venderam ou vendem para o Governo (7%)**

# *Tipo de Comprador*

- *Para os empresários que têm (ou já tiveram) o Governo como cliente, as vendas para as Prefeituras se destacam (61%).*
- *A maioria dos empresários operam ainda apenas com o Governo Municipal*



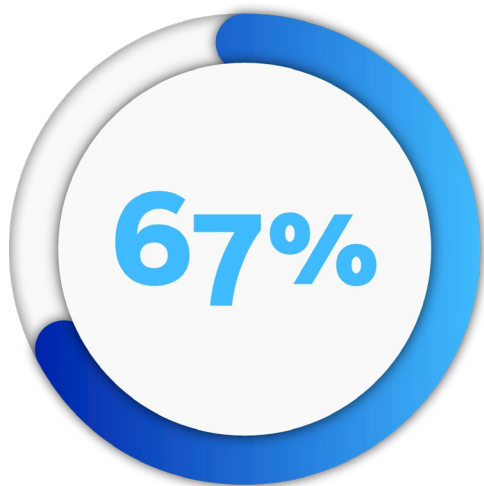
# Tipo de Comprador

- Percebemos analisando a tabela ao lado que temos uma *variação significativa de vendas de acordo com o porte*, porém para ambos os portes a maioria vende para a prefeitura.
- A *diferença está nas outras esferas do Governo*, onde percebemos que as *empresas de pequeno porte tem uma maior distribuição*, vendendo para todas as esferas, assim como as microempresas, porém com *uma menor parcela (7%) de venda para o Governo Federal*.

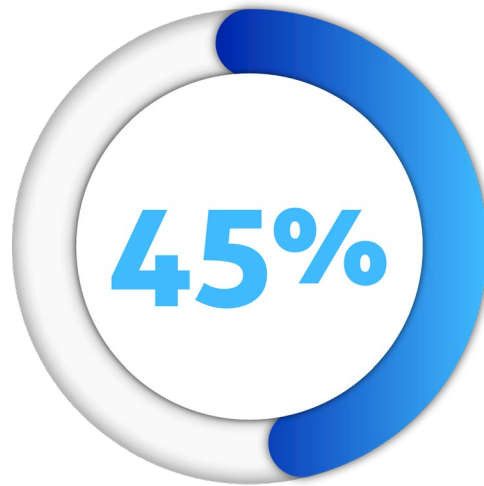
	MEI	ME	EPP
Governo Municipal / Prefeitura	65%	62%	55%
Governo Estadual	24,1%	31%	20%
Governo Federal	11%	7%	25%



## *Tipo de Produto Vendido*



**Serviços**

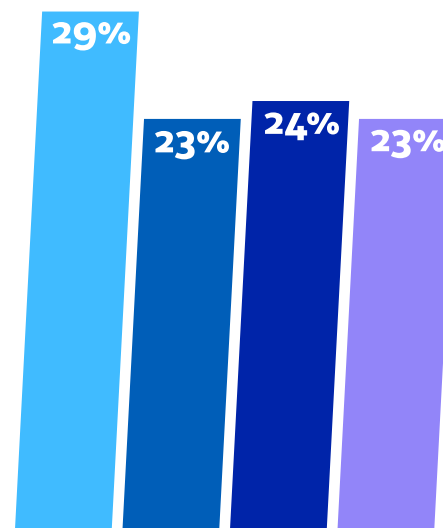


**Produtos**

- Observa-se uma *predominância na venda de "serviços" (67%)* por parte dessas empresas no que se refere as *vendas ao Governo*.

# Principal Motivação

- A principal motivação desses empreendedores para a realização de vendas para o Governo consiste na *oportunidade de fechar negócios maiores*, correspondendo a pouco mais de 1 em cada 4 empresários.
- Na sequência também citado por 1 em cada 4 empresários ficou a *oportunidade de fornecimento constante*.



- Oportunidade de Fechar Negócios Maiores
- Recebimento Garantido
- Oportunidade de Fornecimento Constante
- Se Tornar Referência no Mercado

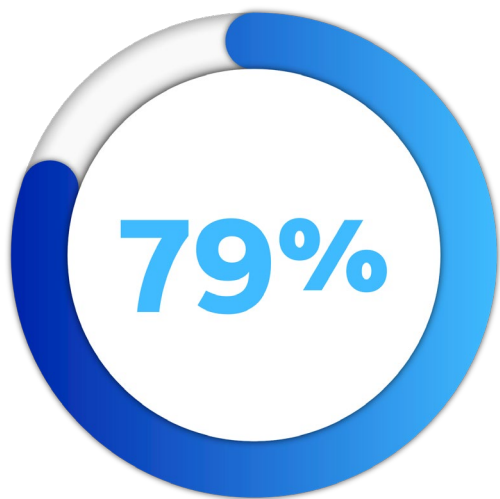
# Principal Motivação

- Percebemos uma preferência de cerca de **33% das MEs e MEIs pela oportunidade de fechar negócios maiores** e já para **as EPP a preferência predominante (35%) está em ter oportunidades de fornecimento constantes.**

Isso acontece porque as empresas de pequeno porte já participaram mais das compras com o Governo do que os demais portes.

	MEI	ME	EPP
<b>Oportunidade de fechar negócios maiores</b>	<b>33%</b>	<b>37%</b>	<b>15%</b>
<b>Recebimento garantido</b>	<b>29%</b>	<b>20%</b>	<b>23%</b>
<b>Oportunidade de fornecimento constante</b>	<b>24%</b>	<b>17%</b>	<b>35%</b>
<b>Se tornar referência no mercado</b>	<b>14%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>

# Impacto nos Negócios

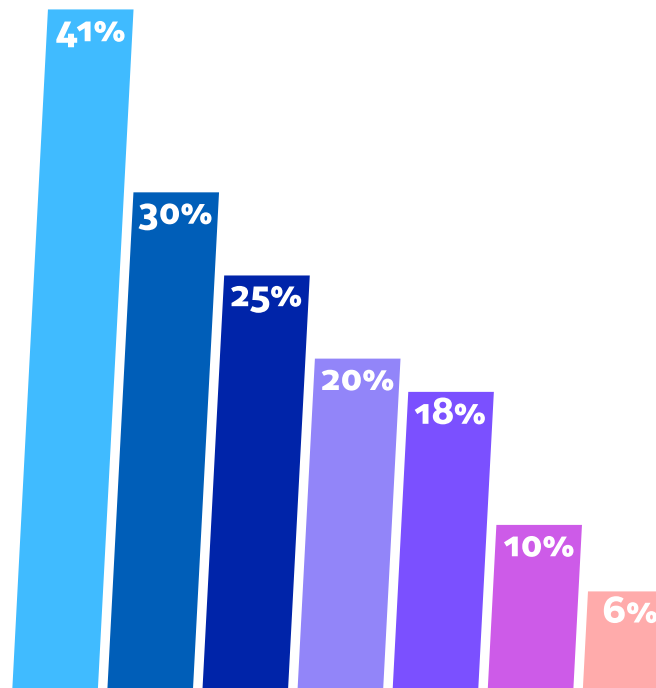


**Vender para o governo causou um impacto importante nos negócios da empresa**

- Na média geral, pouco mais de *4 em cada 5 empreendedores (79%)* declaram que *as vendas para o Governo causaram um impacto importante* nos respectivos negócios da própria empresa.

# Maior Desafio Vendendo para o Governo

- O maior desafio nas vendas para o Governo, foi para **41% dos empresários receber pelos serviços ou bem entregue.**



- Receber pelos serviços prestados ou bem entregue
- Entregar o produto/serviço de acordo a especificação técnica
- Fechamento do Orçamento
- Operar os sites de compra/participar de leilões eletrônicos
- Restrição da participação somente de empresa local/regional
- Reunir todos os documentos solicitados
- Ler/entender o Edital

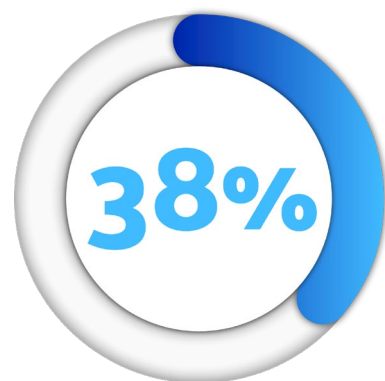
## *Resultados da Pesquisa*

**Só aqueles que já venderam ou vendem para o governo e acreditam que o negócio sofreu um impacto positivo**

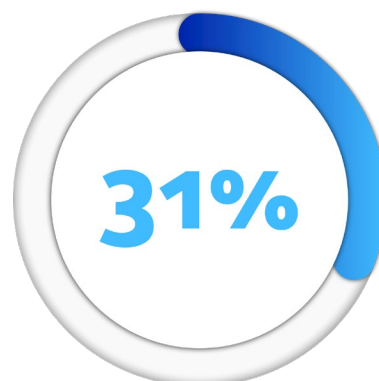
# Impactos Positivos



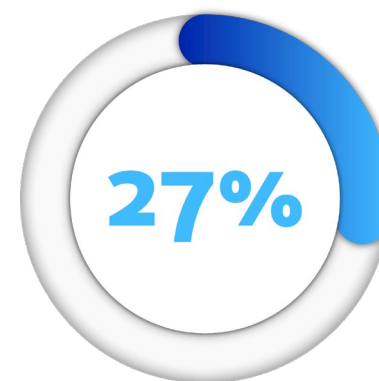
**Aumento no Faturamento**



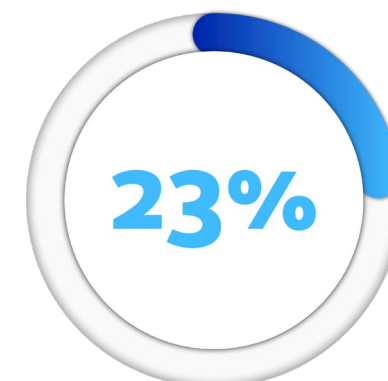
**Aumento da Produtividade Da Equipe**



**Se Tornou Referência No Mercado**



**Conquistou Novos Clientes**



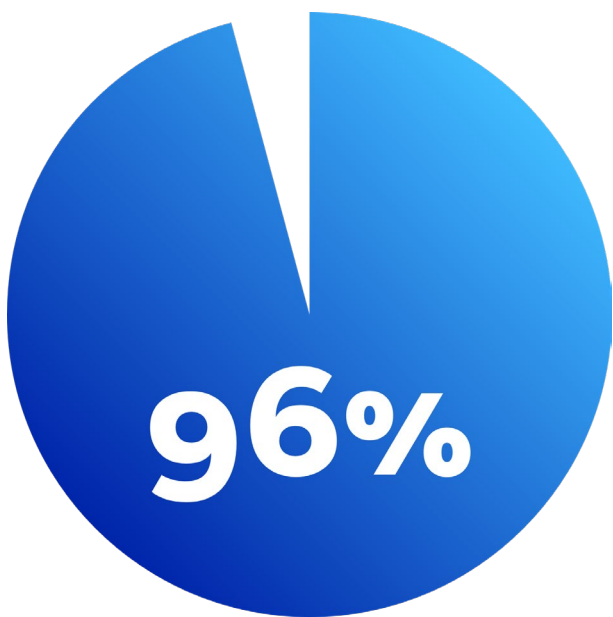
**Aumentou a Quantidade do Número de Funcionários**

## *Resultados da Pesquisa*

**Aqueles que NUNCA venderam para  
o Governo (93%)**



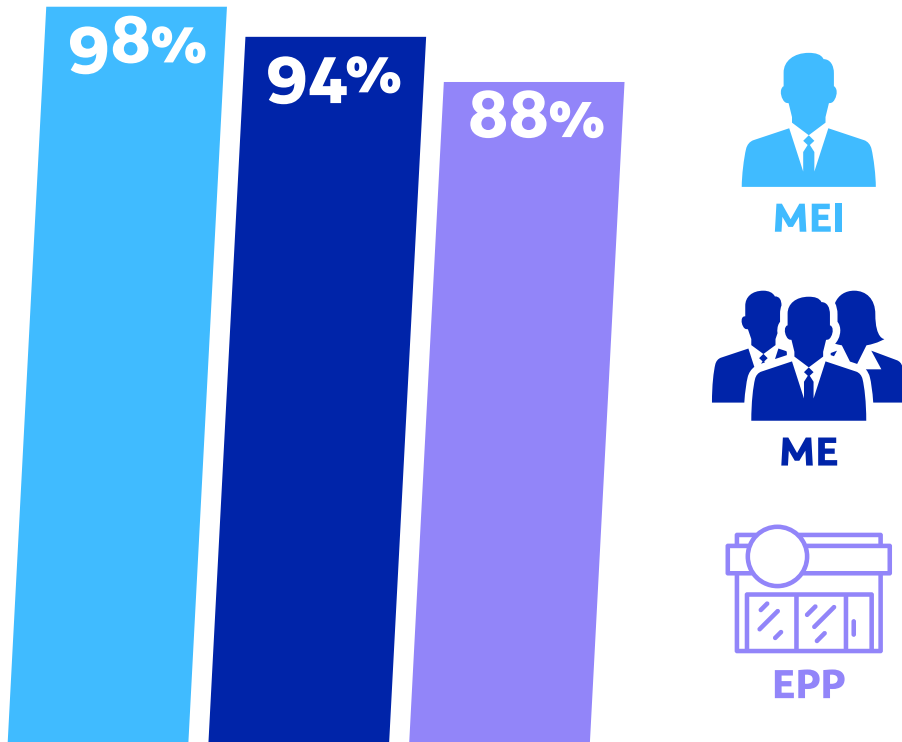
# *Cadastro em Sistema de Compras Governamentais*



**Nunca foram  
Cadastrados**

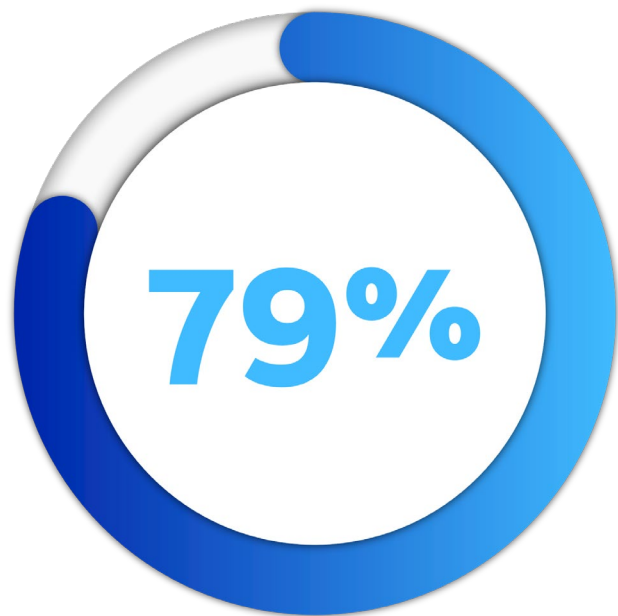
- Para as empresas que nunca venderam para o governo, *9 em cada 10 delas (96%)* se quer *se cadastraram em algum sistema de compras públicas de modo a se habilitar para tal prestação de serviços.*

# Maior Desafio Vendendo para o Governo



- A diferença entre as respostas dos empreendedores que *sequer se cadastram*, é de apenas 10%, sinalizando o volume de trabalho a ser realizado e a pouca diferença entre os mesmos no que diz respeito a esse aspecto gerencial.

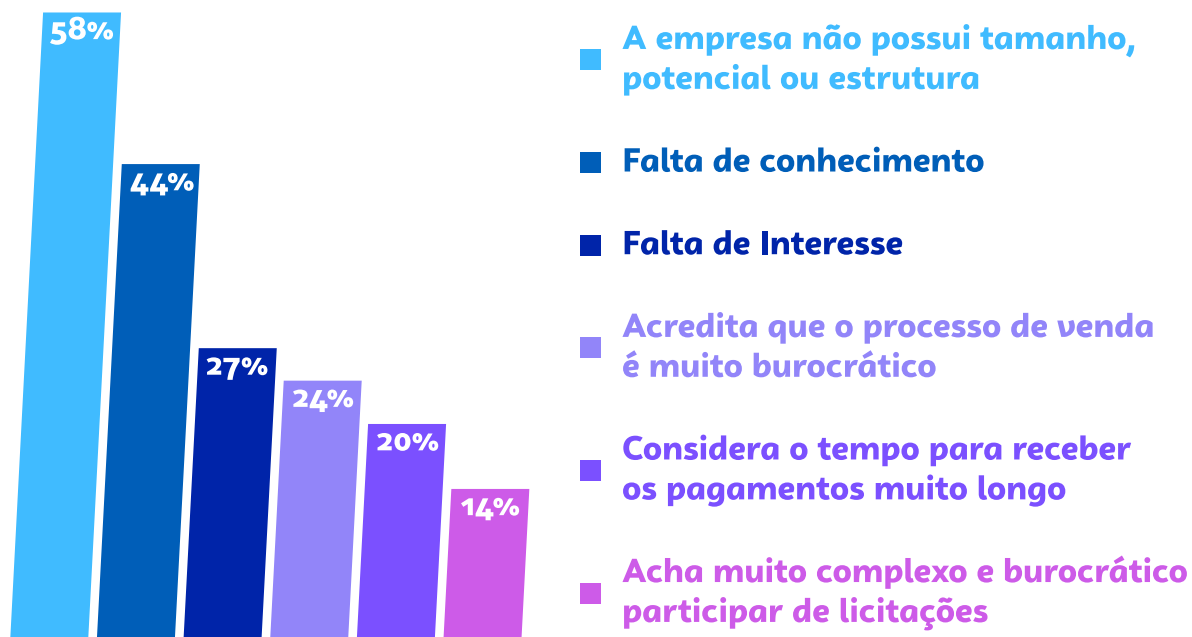
# Condições Especiais para os Pequenos Negócios




**Não sabem que os pequenos negócios possuem condições especiais para vender para o governo**

- *O desconhecimento sobre os pequenos negócios disporem de condições especiais nas vendas para o Governo é ainda um fato relevante, agravado pela situação em que tal resultado alcança 4 em cada 5 (79%) desses empreendedores, independentemente do porte.*

# Motivos de Não Participar dos Processos de Compras Públicas



- O motivo pelo qual a maioria (58%) dos empresários nunca participaram dos processos de compras públicas foi por acreditar que a sua empresa não possui a estrutura necessária para atender o setor público, e para 44% deles a falta de conhecimento foi um dos principais motivos também.



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

**Diretora Superintendente**

Lélia Rocha Abadio Brun

**Gerente de Inteligência Estratégica**

Ricardo Willian Santiago

**Núcleo de Inteligência Estratégica**

**Elaboração**

Augusto Cesar Oliveira da Silva

Jaqueline Trentino Silva Lemos

**Colaboradores**

Adilson Divino dos Santos

Amanda Afonso Alves

Hudson José da Silva Macedo