

GERÊNCIA DE ATRAÇÃO DE NEGÓCIOS E INVESTIMENTOS

Relatório Técnico – Acesso a Mercados

Circuito Mineiro de Oportunidades e Negócios

Belo Horizonte - 23/09/2020

Tema: 1º Encontro Virtual Entre Pequenos Negócios e Supermercados da Região Araçuaí, Governador Valadares, Ipatinga e Teófilo Otoni

Introdução

Realizado no dia 09 de setembro de 2020, de 10h00min às 11h40min, na modalidade virtual, o *Workshop Preparatório*, e nos dias 16 e 17 de setembro de 10h00 às 17h10, as *Rodadas de Negócios* entre supermercadistas e fornecedores, do **Circuito Mineiro de Oportunidades e Negócios**, realizado pelas Gerências de Projetos para a Indústria e a de Atração de Negócios e Investimentos da FIEMG, em parceria com a Associação Mineira de Supermercados e a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico do Governo de Minas Gerais, com o apoio do IDENE e EMATER.

Circuito Mineiro de Oportunidades e Negócios

A proposta deste projeto é aproximar e inserir os pequenos negócios como fornecedores do segmento supermercadista, fomentando o desenvolvimento por meio das potencialidades locais das diversas regiões mineiras, contribuindo, assim, para o fortalecimento dos pequenos empreendedores e para o desenvolvimento econômico de Minas Gerais, promovendo desta forma os negócios locais, de modo que a riqueza gerada na região fique na própria região e haja crescimento e aquecimento da economia local.

Workshop Preparatório

Nas vésperas das Rodadas de Negócios, com o objetivo de preparar as empresas participantes do projeto para a realização de reuniões virtuais. Foi realizado o Workshop Preparatório, onde os fornecedores e os supermercados inscritos, receberam dicas e orientações de mercado e tecnologia.

Para a abertura do encontro e o momento de boas-vindas, ouvimos as entidades idealizadoras do encontro, AMIS, FIEMG e SEDE, representadas respectivamente, pela Gerente de Desenvolvimento Profissional, Comunicação e Marketing da AMIS, Simone Guedes, pelo Gerente de Projetos para a Indústria da FIEMG, Thadeu Chaves e pelo Superintendente de Potencialidades Regionais da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico da SEDE, Frederico Amaral.

Iniciando as palestras preparatórias, sobre “Estratégias de Sortimento para Supermercados”, o Sócio Consultor da Vanucci Inteligência de Mercado, Mestre e Barechal em Administração e Especialista em Estratégia e Inteligência de Mercado, Gustavo Vanucci, apresentou táticas de vendas para os fornecedores.

Seguido pela palestra de “Boas práticas para Reuniões Virtuais”, apresentada pelo Analista de Negócios da FIEMG, Marco Túlio Manzi.

Estiveram presentes neste encontro, 56 representantes das empresas inscritas e entidades envolvidas no desenvolvimento do programa.

Rodada de Negócios

Foram agendadas 216 reuniões entre fornecedores e os supermercados de Araçuaí, Governador Valadares, Ipatinga e Teófilo Otoni, cada uma com duração média de 15 minutos, onde os participantes se reuniram virtualmente por meio de um link, disponibilizado pelo aplicativo de

webconferências, Microsoft Teams. As rodadas foram realizadas em 07 salas de reuniões virtuais simultâneas, nos dias 16 e 17 de setembro.

Das 216 reuniões agendadas, 53 reuniões foram realizadas, 163 canceladas (por desistência do fornecedor ou comprador no momento da reunião ou por dificuldades técnicas de acesso).

Foram inscritas 49 empresas de pequeno e médio porte como fornecedores, para se reunir com 11 supermercados participantes. Destas 49 empresas, 24 cancelaram a participação ou tiveram suas reuniões canceladas pelos compradores, totalizando 25 fornecedores participantes das rodadas de negócios.

Fornecedores Participantes

FORNECEDORES
Admilson Brandão Machado
Associação dos Produtores Rurais de Cassimiro
Bebidas Monkey
Cachaça Evidência
Cerveja Artesanal Camisa 10
Coop. Dos Apicultores do Vale do Jequitinhonha Ltda.
Cooperativa dos Apicultores e Agricultores familiares do Norte de Minas
Davino Ambrosio de Sousa
Engarrafadora Tesourinha
Gellak Indústria e Comércio Ltda
Geraldo Faria Rodrigues
Itamar Pereira dos Santos Produtor Rural
Kelly dos Reis Silva França
Laticínio Lacobom Ltda. EPP
Laticínios gardingo
Laticínios Mania Ltda.
Levex Consultoria e Tecnologia - Eirelli

Ln empreendimento e serviços
Mais Yogo Indústria de Alimentos Eireli
Manoel Messias Neves da silva
Santos Pães & Alimentos Ltda
Solange Pereira
Tabuleiro Alimentos EIRELI
Thiago Ribeiro Gonçalves
Vitaly Almeida & Conta. Associados Ltda. - ME

Compradores Participantes

COMPRADORES
Big Mais Supermercados
Comercial Magathi Ltda
Comercial Marken
Cooperativa de Consumo dos Empregados da Usiminas Ltda.
Hipermercado Tia Teca
Mart Minas Distribuição Ltda.
Rede Valente
Rede Via Real De Supermercados Minas Varejo Ltda.
Supermercado do Netinho
Rede Via Real De Supermercados Supermercados 04 Irmãos Ltda.
Rede Via Real De Supermercados Supermercados Irmãos Pinho
Supermercados Sevia

Pesquisa de Satisfação - Resultados

Como forma de medir a efetividade do projeto, foi solicitado a todos os envolvidos o preenchimento da “Pesquisa de Satisfação” (baseada na metodologia NPS - Net Promoter Score) no período de 18/09/2020 à 22/09/2020, onde aproximadamente 55% das empresas fornecedoras inscritas, e até o fechamento deste relatório não tivemos retorno das empresas compradoras, sobre o preenchimento do questionário:

Resultado Pesquisa de Satisfação

Empresas Fornecedoras

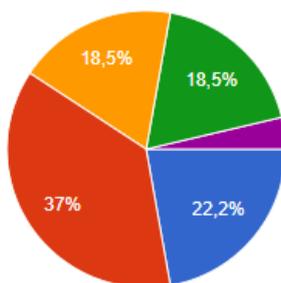
Total de respostas validas: 27

- O conteúdo apresentado no Workshop trouxe aprendizado aplicável no seu negócio: 96,3% responderam SIM;
- Foi gerado algum negócio, por meio das Rodadas de Negócios: 44,4% responderam “SIM, COM NEGOCIAÇÃO EM ANDAMENTO”;
- Reuniões realizadas por fornecedor: 1 a 3 reuniões;
- Avaliação de importância para o empreendimento, em ter participado do programa: 40,7% responderam com notas 9 e 10, 44,4% com notas 7 e 8, e 14,8% com notas 2 a 6;
- Índice de satisfação geral (organização, local, horário, ambiente, estrutura): 40,7%;

Gráficos baseados nas Pesquisas de Satisfação:

Qual o tipo da sua empresa?

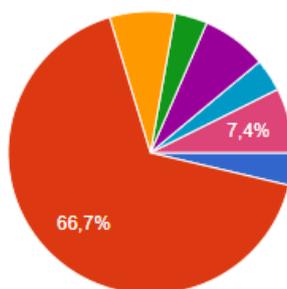
27 respostas



- Microempreendedor individual - MEI
- Microempresa – ME (faturamento até de R\$ 360.000,00/ano)
- Empresa de pequeno porte - EPP (faturamento de R\$ 360.000,00 a R\$4.800.000,00/ano)
- Agricultura familiar
- Empreendimento coletivo (associação, cooperativa, etc.)

Quantos colaboradores atuam na sua empresa?

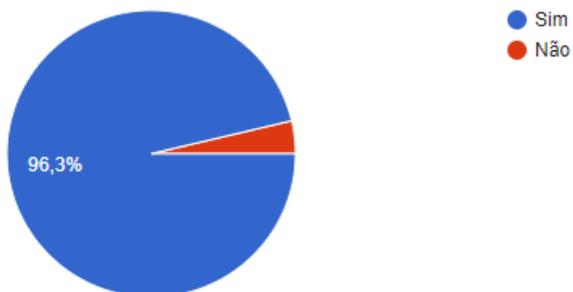
27 respostas



- Nenhum
- De 1 a 4
- De 5 a 8
- De 9 a 12
- De 13 a 16
- De 17 a 20
- Mais de 21

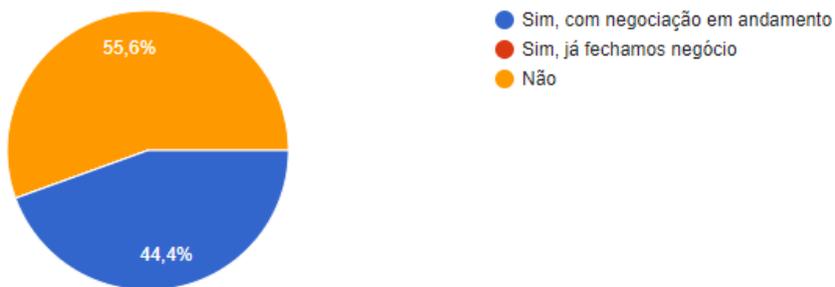
O conteúdo do workshop trouxe algum aprendizado aplicável ao seu negócio?

27 respostas



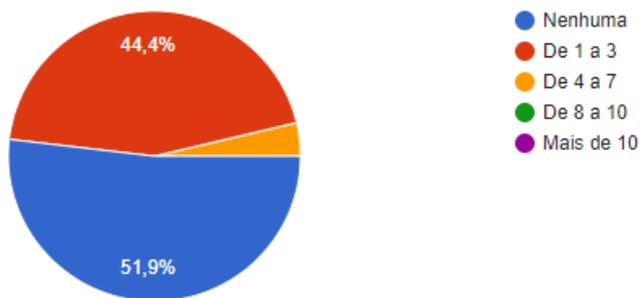
Foi gerado algum negócio com a sua participação no workshop?

27 respostas



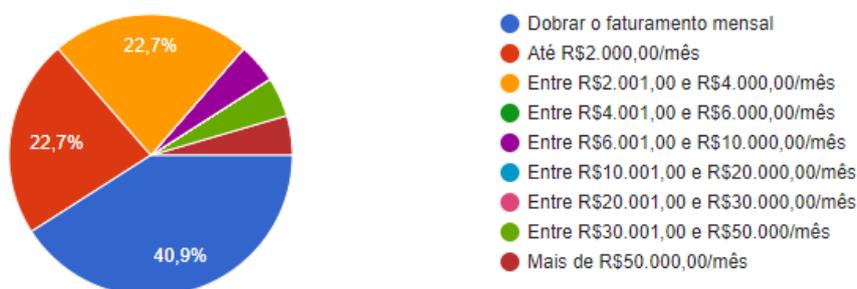
Quantas negociações, com empresas diferentes, foram concluídas em decorrência dos contatos realizados durante o workshop?

27 respostas

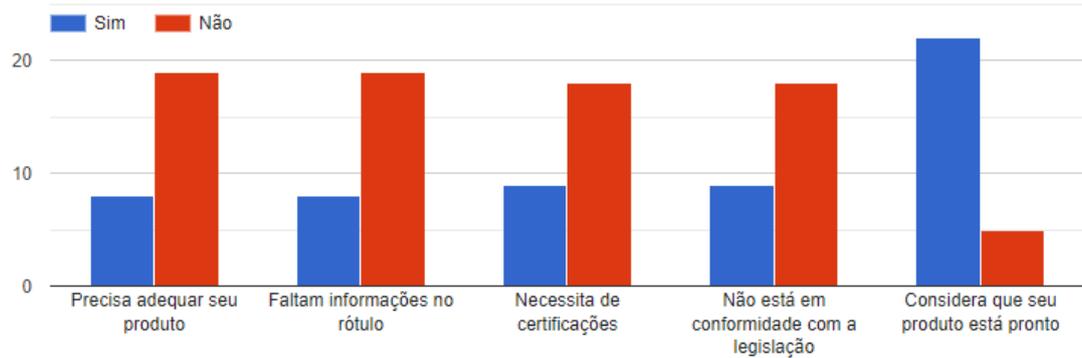


Qual a estimativa de negócios (R\$) a se concretizar após o CMON a médio e longo prazo?

22 respostas

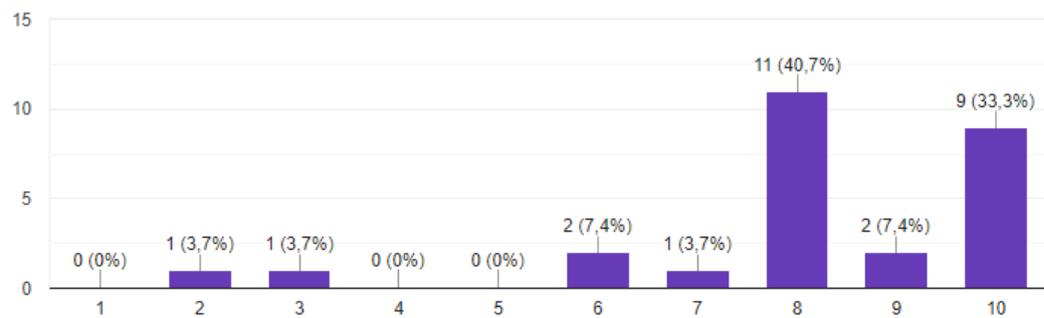


Qual a sua percepção em relação ao seu produto para o mercado?



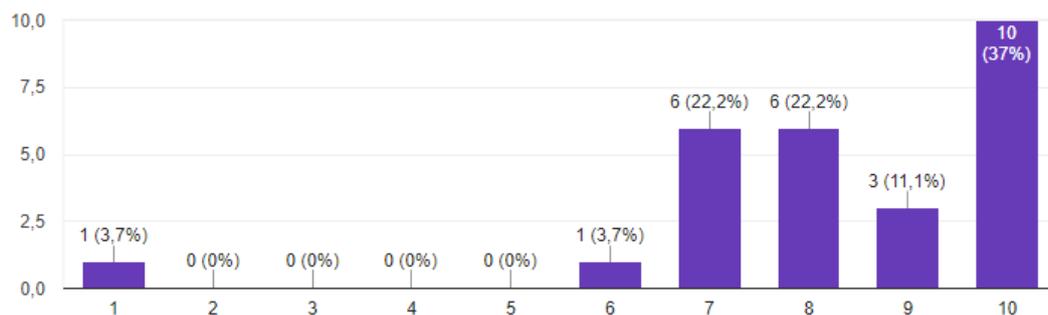
Como você avalia a importância para o seu empreendimento em ter participado do Circuito Mineiro de Oportunidades e Negócios? Considerando 10 a importância máxima.

27 respostas



Qual a nota você dá para a organização e formato do Circuito Mineiro de Oportunidades e Negócios. Considerando 10 a nota máxima.

27 respostas



Considerações Técnicas

30 horas de consultoria técnica, de recursos FIEMG de inteligência de mercado, foram geradas para o pré-projeto, na identificação de público alvo (cruzamento de dados, envio de e-mkt, ativo com fornecedores e compradores, organização e monitoramento das inscrições, agendamento das reuniões).

Os “Encontros de Negócios”, eventos dos projetos, demandaram 12h00 de recursos FIEMG - administrativos, de comunicação, TI e assessoria de imprensa.

Após o “Encontro de Negócios”, supracitado, recursos de FIEMG – Analistas de Negócios e Analistas administrativos, monitorarão, por meio de consultas aos participantes do projeto, a potencialidade de geração de negócios, demandando 8 horas de consultoria e monitoramento.

Contatos

Junia Cerceau | Gerente | Manager
Gerência de Atração de Negócios e Investimentos | *Business and Investments Attraction Management*
FIEMG – Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais | *Federation of Industries of the States of Minas Gerais*
Tel.: (31) 3263-4715
jcerceau@fiemg.com.br | www.fiemg.com.br

Vanessa Braga | Analista | Analyst
Gerência de Atração de Negócios e Investimentos | *Business and Investments Attraction Management*
FIEMG – Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais | *Federation of Industries of the States of Minas Gerais*
Tel. (31) 3263-4775
vbmeira@fiemg.com.br | www.fiemg.com.br