



# Estudos de Casos



Damaris Carvalho, Laura Furtado , Filipe e  
Vinicius Cerezer



# Agenda

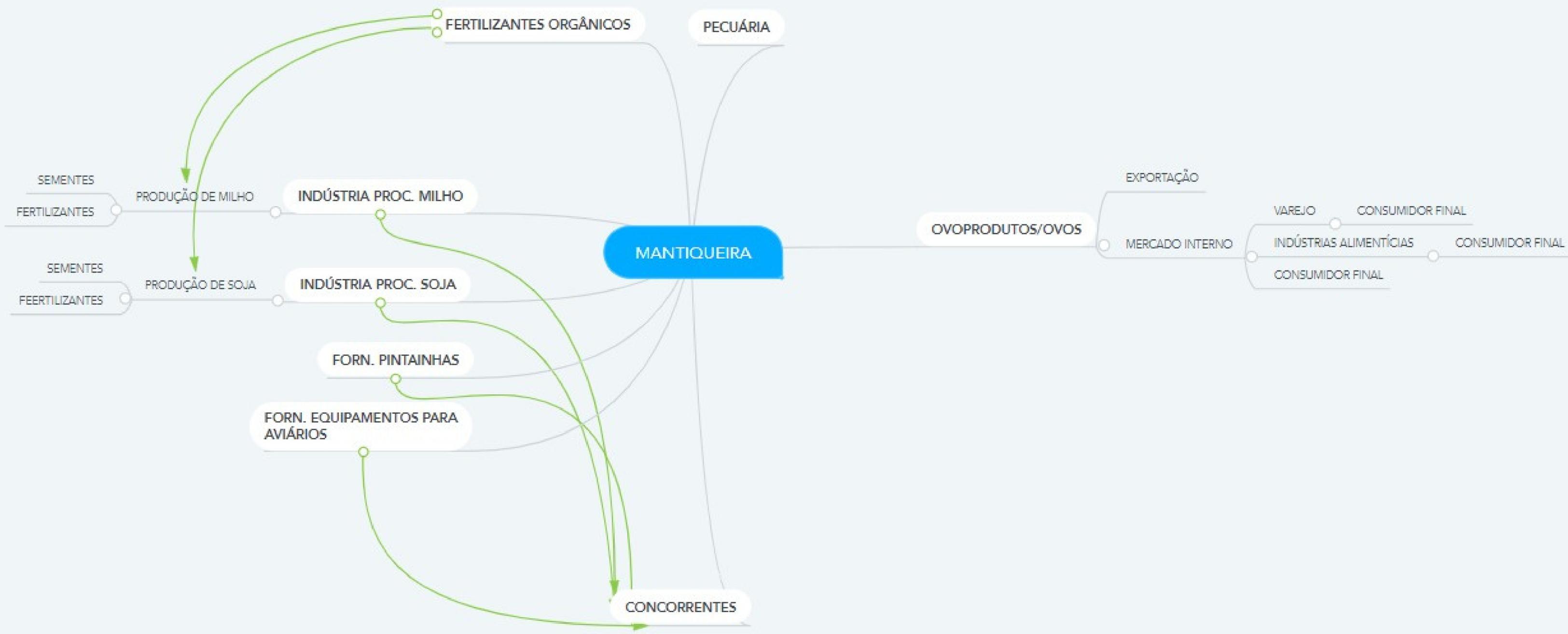
- 1 - Desenhar a Rede da Empresa
- 2- Ambiente externo - ameaças e oportunidades
- 3- Fortalezas e pontos de preocupação
- 4- Estratégias recomendadas - quais os projetos estratégicos para o próximos 5 anos?
- 5- Quais os aprendizados que vc leva desse caso?





# 1. Rede da empresa





# 2.AMBIENTE EXTERNO

## Ameaças

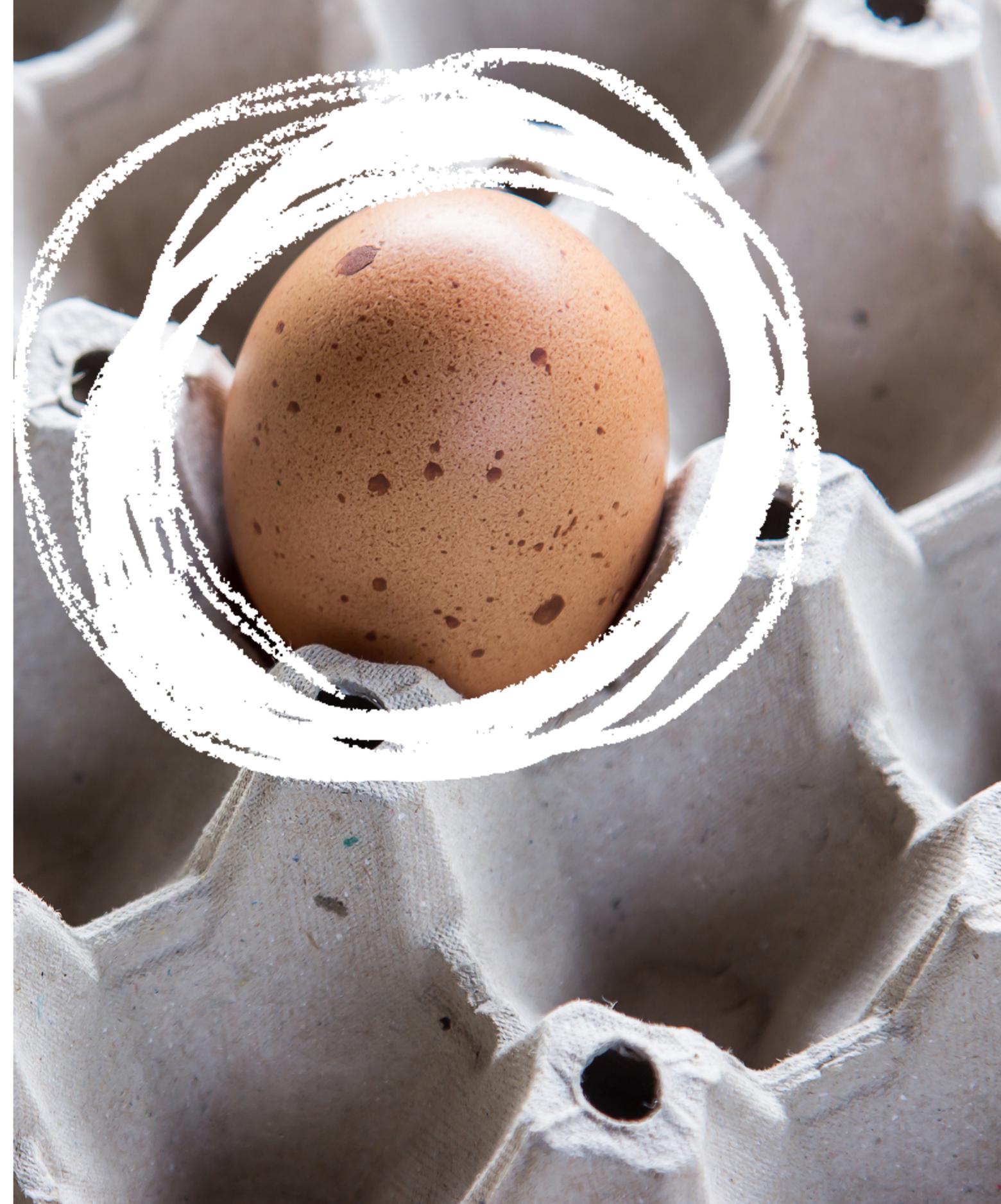
- Alta pulverização do mercado de ovos brasileiro
- Grande concorrência, tanto de pequenos como de grandes produtores, como por exemplo a Kombi do ovo, pequenos varejistas que compram ovo a granel e distribuem nas localidades
- A Mantiqueira é responsável por 5% da produção brasileira de ovos

# 2.AMBIENTE EXTERNO

## Oportunidades

- A Mantiqueira tem acesso e atende a todos os mercados formais de ovo: granel, embalado e ovos especiais
- Fortalecimento do branding da Mantiqueira "Ovo tem marca, ovo é Mantiqueira".
- Aprofundar a oportunidade do branding para o emotional branding, baseado na construção de laços afetivos com consumidores
- Grande aceitação e aderência do mercado consumidor
- Criação de linhas especiais

# 3. Fortalezas e pontos de preocupação



# Fortalezas

- Poder de negociação;
- Investimento em tecnologia;
- Maior produtora da América Latina;
- Economia circular e sustentabilidade;
- Satisfação do cliente.

# Pontos de preocupação

- Produção de ovos clusterizada nas regiões Sudeste, seria interessante expandir para o Norte e Nordeste;
- Brasileiros possuem a taxa de de 230 ovos per capita;
- Mercado muito pulverizado

# 4. Estratégias futuras



- Foco cada vez maior no modo de produção "cage free"
- Continuar busca por selos e certificados de excelência e qualidade
- Atentar-se a responsabilidade corporativa e espelhar-se nos mercados mais progressivos (Europa e América do norte)
- Continuar fazendo benchmarking e seguindo as tendências globais
- Diversificação do portfolio de produtos: criação de produtos a base de ovos, misturas de fácil preparação, nível de varejo, atacado e profissional (panquecas, waffles, bolos, pães etc)
  - Parceria com outros grandes produtores de insumos complementares à esses produtos a serem lançados
  - Branding associando a qualidade da mantiqueira à qualidade dos novos produtos

# 5. Aprendizados



- A importância de buscar sempre fazer benchmarking;
- Necessidade de aprendizagem e adaptação constantes;
- Ser visionário na criação de um projeto;
- Networking, realizar alianças estratégicas ao longo do percurso;
- Não ter medo de fracassar;
- Não ter medo de expandir e diversificar sua cadeia.

