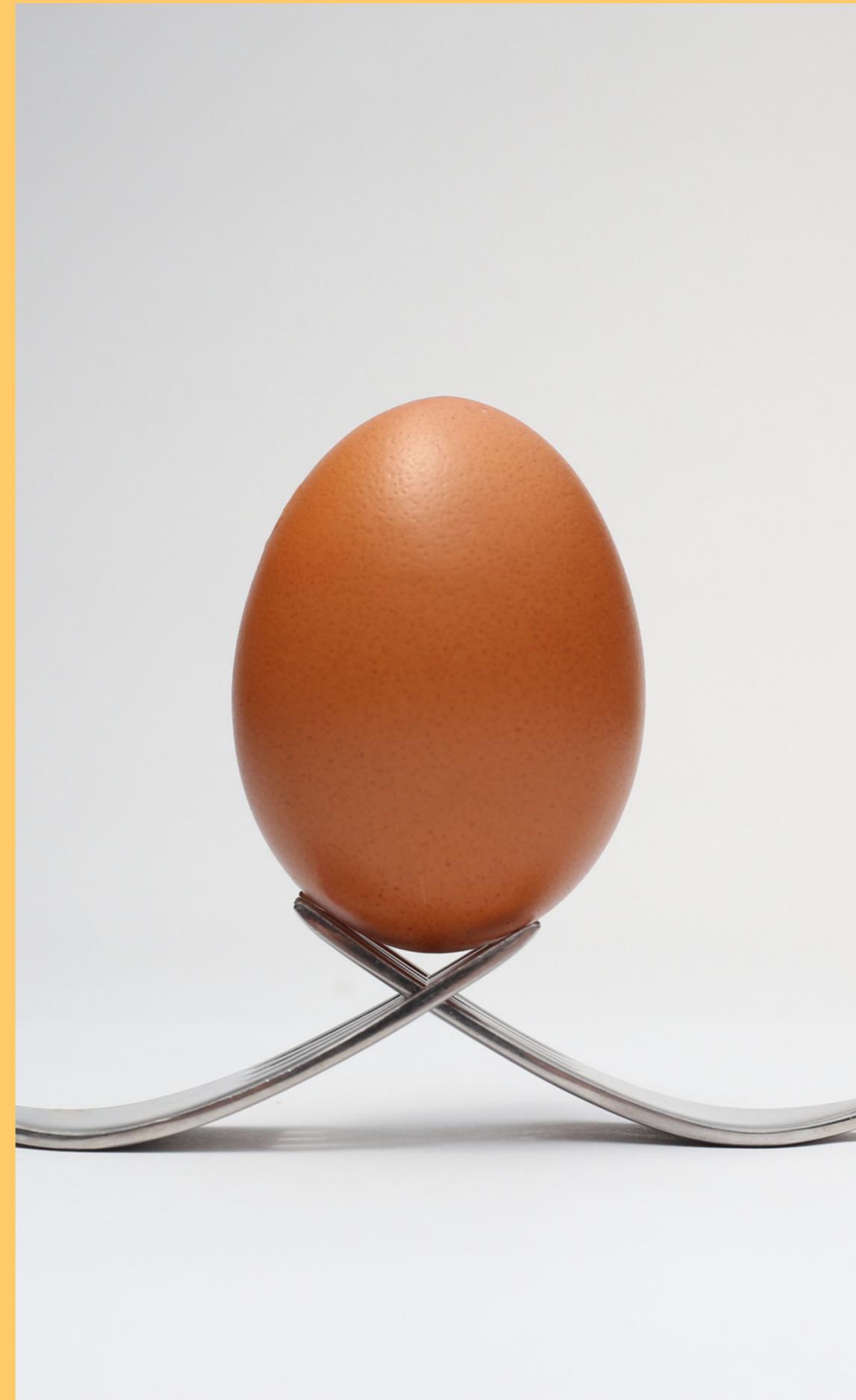
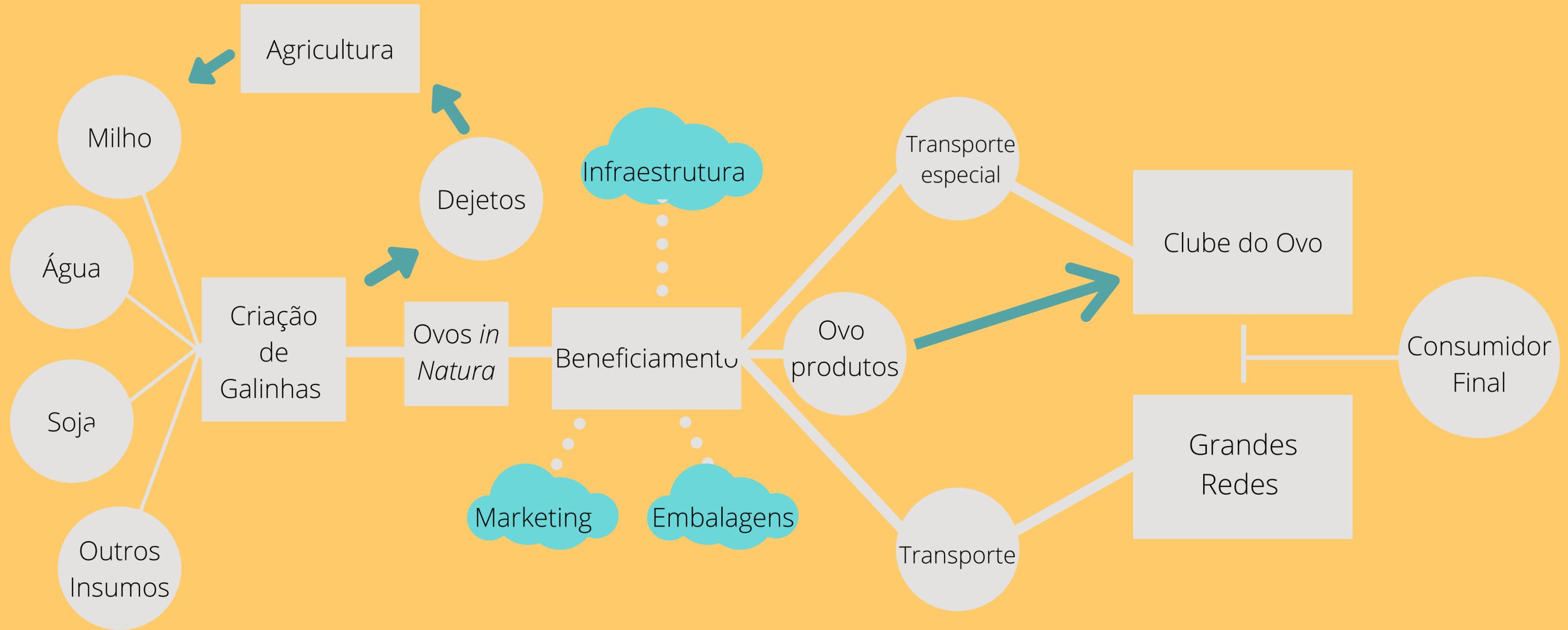




# Mantiqueira's Case Study



# Network of Mantiqueira:



Fornecedores de Insumos

Produtor

Indústria

Distribuidor

Consumidor Final

## Fraquezas:

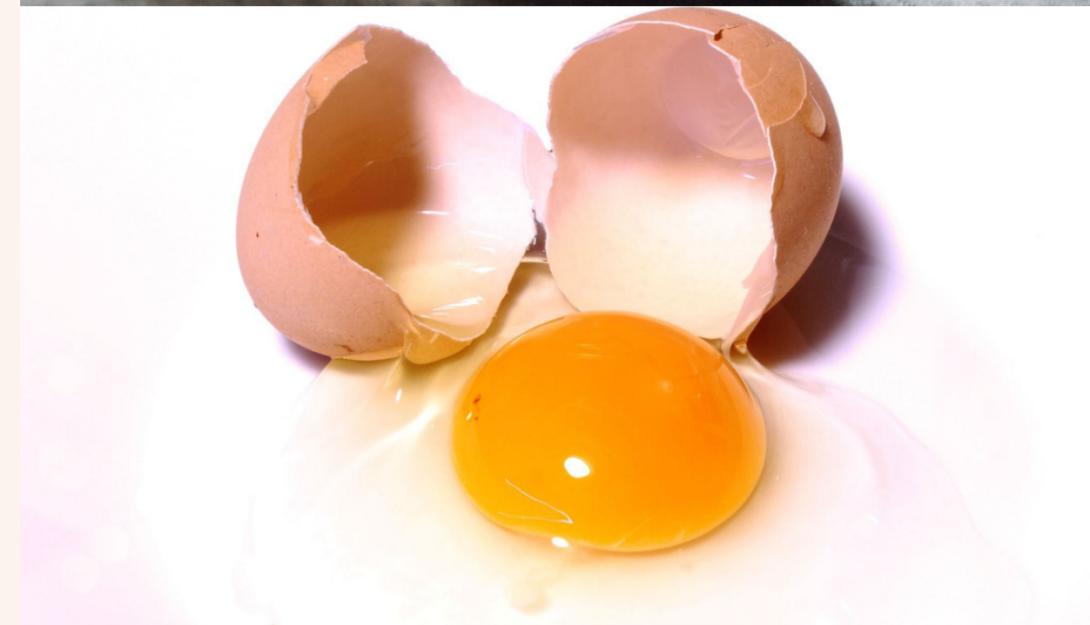
- Dificuldade de Transporte;
- Produto Perecível (ovo em natura);
- Aumento do consumo de carnes, motivado pelo aumento da renda;
- Menos proteínas que a carne bovina;
- Incentivos ao By Local;
- Dependência da ração.

## Oportunidades::

- Mercado Argentino;
- Expansão N.ovos;
- Queda no consumo de carnes;
- Expansão de ovos processados;
- Maior fidelização dos clientes;
- *Cage free*;
- Baixa emissão de CO2;
- Economia Circular;
- Consumidor conectado ao prato.

# Pontos de Melhoria:

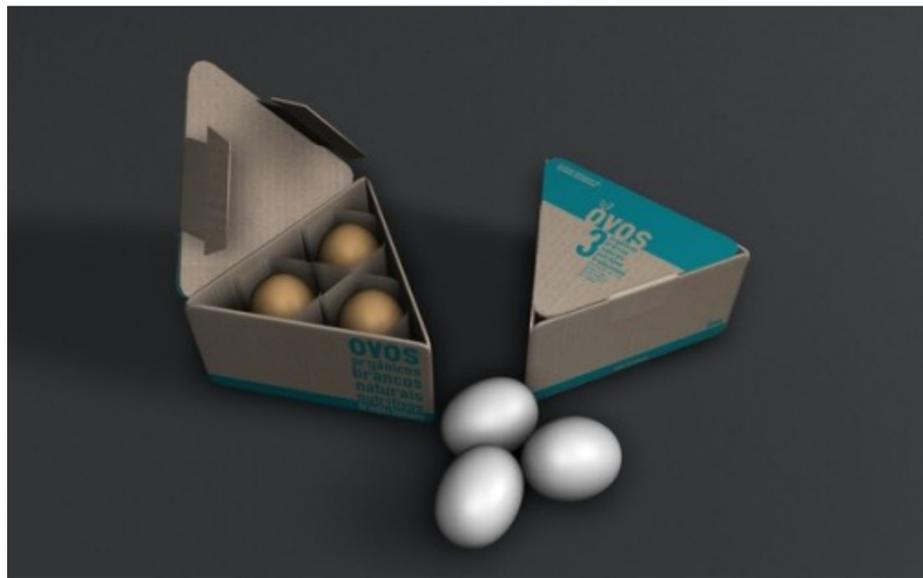
- 1 Consolidação da marca Mantiqueira além do RJ;
- 2 Fidelização de Clientes;
- 3 Alternativas à ração para nutrição das aves;
- 4 Adequação às novas tendências;
- 3 Maior utilização dos resíduos na cadeia produtiva.



# Pontos Estratégicos:

- 1 Investimentos em Inovações;
- 2 Atenção aos "ovoprodutos";
- 3 Preocupação com o Bem-Estar Animal
- 4 Mercado Argentino





# Aprendizados sobre o caso

- Pagamento, confiança;
- Resiliência, adaptação, evolução;
- Uso de planejamento estratégico para se desenvolver, com base no ambiente, tendências e mercados.

# Obrigado!!

- André Sader Garcia (Nº USP: 9.818.804);
- Daniel Bocca Mancini (Nº USP: 11.908.660);
- João Vítor Botini de Oliveira (Nº USP: 11.757.287);
- Matheus Feitosa (Nº USP: 10.852.646);
- Pedro Longato (Nº USP: 10.700.069).

