

BDMG | GERÊNCIA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING
COMUNICADO SOBRE SESSÃO PÚBLICA Nº 002/2025

Belo Horizonte, 17 de julho de 2025

Assunto:

Sessão pública para a abertura de envelopes referentes à realização de serviços especializados, com base no art. 14, parágrafo 2º, da Lei 12.232/2010.

Objeto:

Execução de trabalho de inteligência de mercado, tendo como objeto do estudo as cooperativas de crédito atuantes no estado de Minas Gerais, vinculadas às centrais SICCOOB, SICREDI e CRESOL, e seus cooperados, especificamente em relação à sua atuação em MG.

Não está incluído no escopo a atuação das cooperativas em outros estados.

Objetivos:

1. Entendimento da estratégia e modus operante das cooperativas de crédito, abrangendo principais produtos e serviços ofertados, posicionamento estratégico e mercadológico, principais desafios e necessidades (“dores”) no atendimento aos seus cooperados, motivações e oportunidades de agregação de valor pelo BDMG.
2. Entendimento do universo de cooperados das Cooperativas, abrangendo número, perfil, tamanho/faturamento/área propriedade, setor, principais produtos e serviços adquiridos da Cooperativa, necessidades não atendidas pelas Cooperativas.

Com base nesta análise, considerando a identificação das oportunidades existentes junto às Cooperativas e as necessidades de seus cooperados, deverá ser recomendado o

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Larissa".

posicionamento estratégico do BDMG, bem como a proposta de valor para o Banco alavancar de forma significativa o seu patamar de atuação no 2º piso.

A alavancagem do modelo pressupõe:

- 1- aumentarmos o número de cooperativas com limite contratado com o BDMG, ou seja, aptas a repassar recursos/produtos do BDMG;
- 2- aumentarmos o número de cooperativas contratadas operantes, ou seja, que tem operações de crédito, com produtos de repasse do BDMG, contratadas com os cooperados;
- 3- ampliarmos a utilização dos limites contratados com o Banco pelas cooperativas, ou seja, mantermos saldo elevados de operações de crédito de repasse junto às cooperativas, explorando todo o potencial de operação delas.

Deverão ser descritas as etapas de um ciclo evolutivo na transição do posicionamento atual para o novo posicionamento proposto.

Escopo geral:

Para a execução do trabalho de inteligência de mercado, serão necessárias as seguintes etapas:

- 1) Alinhamento inicial entre BDMG e contratada;
- 2) Entendimento da estratégia e modus operante das cooperativas de crédito atuantes em MG;
- 3) Entendimento do universo de cooperados mineiros das Cooperativas, relativo à sua atuação em MG;
- 4) Conclusões e recomendações para posicionamento do BDMG, considerando os objetivos propostos.

Handwritten signature

Os trabalhos deverão ser desenvolvidos por meio de pesquisas quantitativas e qualitativas, remoto ou presencial, de forma a atingir os objetivos propostos.

A etapa de conclusões e recomendações para posicionamento do BDMG deverá contemplar: reunião em que a versão preliminar das conclusões e recomendações será apresentada e discutida com a Coordenação do projeto no BDMG; e reunião em que a versão final será apresentada e discutida com o Comitê Gestor do projeto.

Etapa 1: Nivelamento de informações entre BDMG e contratada

Esta etapa deve permitir à contratada obter conhecimento aprofundado sobre a atuação do BDMG no 2º piso, decorrente da experiência obtida com o modelo implementado desde 2021, principais pontos de atenção e dificuldades encontradas, oportunidades mapeadas e ambição de crescimento, além do detalhamento do que o Banco pretende com este estudo. Este nivelamento de informações deverá ser feito por meio de uma reunião de, no mínimo, 4 horas, entre a equipe do Banco e a equipe da contratada, inclusive com sua liderança técnica. O objetivo deste nivelamento é discutir os pontos que devem ser explorados nas etapas subsequentes para a condução dos trabalhos de forma assertiva, a fim de alcançar os objetivos propostos.

Etapa 2: Entendimento da estratégia e modus operante das cooperativas de crédito atuantes me MG

Esta etapa deve abranger o levantamento dos principais produtos e serviços ofertados pelas cooperativas, fontes de recursos (composição atual e o que buscam como alternativa de funding/produtos e suas principais necessidades), estratégia de atuação, posicionamento mercadológico, principais dificuldades e necessidades (“dores”) das cooperativas e

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Rami", located in the bottom right corner of the page.

oportunidades de atuação com o BDMG, considerando operações de repasse e compartilhamento de operações diretas, como mais uma alternativa de agregação de valor. Importante entender quem decide na cooperativa quais *fundings*/produtos deverão ser operados, ou seja, como se dá esse processo de decisão e com quais motivações a cooperativa decide ser agente financeiro do BDMG.

Uma vez agente financeiro do BDMG, com limite contratado com o Banco, relevante entender quem realiza a orientação comercial e como se dá essa orientação, entendendo o que motivaria o comercial da cooperativa a vender o produto do Banco.

Explorar a percepção das cooperativas em relação ao que os cooperados produtores rurais buscam de financiamento.

O foco das informações devem ser as operações com produtores rurais. Porém, fundamental entender todo o universo de atuação e a importância e proporcionalidade da carteira rural em relação a total.

Nessa etapa deverão ser realizadas entrevistas em profundidade com as três centrais (SICOOB, SICREDI e CRESOL).

Para as cooperativas singulares com limite contratado com o Banco (26):

- entrevistas em profundidade com todas as frequentes (8);
- entrevistas em profundidade com 50% das ativas (3 das 6);
- entrevista em profundidade com 50% das inativas (6 das 12);

Quanto as demais cooperativas singulares que ainda não tem limite contratado com o Banco, segmentar nos 3 sistemas (SICOOB, SICREDI e CRESOL), abrangendo 10% do universo (aproximadamente 12 de 120), considerando para definição da amostra além do sistema em que é vinculada, a região de atuação e porte da cooperativa.

Etapa 3: Entendimento do universo de cooperados das Cooperativas

Esta etapa deve contemplar o levantamento das principais características dos cooperados mineiros das Cooperativas, abrangendo: perfil, faturamento/área propriedade, setor,

20ml

principais produtos e serviços adquiridos da Cooperativa, necessidades não atendidas pelas Cooperativas.

Nessa etapa deverá ser realizada pesquisa quantitativa com os cooperados das cooperativas que tem limite aberto com o Banco (aproximadamente 26 cooperativas), utilizando o cadastro das cooperativas.

Deverá ser desenvolvido um link com questionário para que as cooperativas, que concordarem, enviem aos seus cooperados, sem possibilidade de contato posterior a esses cooperados.

As cooperativas que optarem pelo envio às suas bases de cooperados deverão receber um *report* específico com resultado da pesquisa, comparando-os com o total das cooperativas, com vistas a conhecerem melhor seus clientes e entenderem sua posição frente ao mercado. Também, deve ser efetuada entrevista em profundidade com uma amostra de no mínimo 12 cooperados.

As amostras devem ser segmentadas considerando, dentre outros aspectos, a central a que está vinculada, porte, região e cultura predominante do produtor rural cooperado.

Etapa 4: Conclusões e Recomendações

Como resultado da análise dos levantamentos anteriores, a contratada deverá estabelecer:

- 1) A descrição da estratégia e *modus operante* das cooperativas de crédito;
- 2) A descrição das principais características e necessidades dos cooperados mineiros das cooperativas;
- 3) Os reais drivers e necessidades/"dores" das cooperativas de crédito, que representariam uma oportunidade de negócio com o BDMG, seja na atuação de 2º piso ou num compartilhamento de operação direta de forma complementar;
- 4) A definição recomendada de posicionamento estratégico e proposta de valor do BDMG, com foco nos drivers e nas oportunidades existentes, para alavancar de forma significativa o seu patamar de atuação no 2º piso junto às cooperativas de crédito;

A handwritten signature in blue ink, appearing to be the initials "BDMG" or similar, located in the bottom right corner of the page.

5) As etapas de um ciclo evolutivo na transição do posicionamento atual para o novo posicionamento proposto.

Informações Gerais

Forneceremos o detalhamento do universo das cooperativas (centrais e singulares) e dados públicos, sendo em MG:

Sistema SICOOB:

- Central Cecremge: 54 singulares
- Central Crediminas: 69 singulares
- Sistema CRESOL: 6 singulares
- Sistema SICREDI: 20 singulares

Cooperativas com limite contratado com o Banco:

Sistema	Frequente	Ativo	Inativo	TOTAL
Sicredi	0	3	4	<u>7</u>
Cresol	4	1	0	<u>5</u>
Sicoob	4	2	8	<u>14</u>
total	8	6	12	<u>26</u>

Frequente = operou ao menos 3 meses nesse ano

Ativo = alguma operação em 2025.

Inativo = sem operação em 25

As pesquisas qualitativas e quantitativas devem cobrir todas as regiões de MG e todos os sistemas e subsistemas de forma representativa, agrupando as cooperativas de acordo com suas principais características (tamanho, região, vocação rural da região, estratégia de crescimento, dentre outros), identificando seu posicionamento em relação à sua aptidão para ser agente financeiro do BDMG



A definição do tamanho das amostras e os métodos a serem utilizados em cada pesquisa são de responsabilidade da contratada, desde que sejam atendidos os parâmetros mínimos estabelecidos acima, podendo ser realizadas de forma remota, tanto na pesquisa quantitativa quanto na qualitativa.

Prazo de entrega final:

A primeira versão do estudo deve ser entregue até final de agosto.

A versão revisada, contemplando todas as revisões sugeridas ao longo do trabalho, deverá ser entregue até final de setembro.

Forma de Pagamento:

Etapa 1: 20% do valor total após a conclusão da etapa + envio dos documentos de medição solicitados pela agência.

Etapa 2: 30% do valor total após a conclusão da etapa + envio dos documentos de medição solicitados pela agência.

Etapas 3 e 4: 50% do valor total após a conclusão final das entregas + envio dos documentos de medição solicitados pela agência.

Os pagamentos serão realizados em até 10 dias após o recebimento da documentação completa da agência.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "L. M. M.", located in the bottom right corner of the page.

Data da sessão pública:

24/07/2025

Horário:

10h

Local:

BDMG | Rua da Bahia, 1.600 - Lourdes / Belo Horizonte - MG

Finalidade da sessão:

Abertura dos envelopes referentes aos serviços especializados constantes no objeto acima, nos termos do briefing encaminhado pela contratante, Popcorn Comunicação Ltda.

Observações:

- A Agência e o BDMG não têm autorização para receber nenhuma proposta final antes da data marcada para a sessão pública.
- As propostas finais (**modelo no Anexo II**) devem ser entregues em envelopes fechados, assinados e carimbados com CNPJ.
- Para a contratação do serviço faz-se necessário o **cadastro prévio e válido do CRC/MG** - Certificado de Registro Cadastral do Estado de Minas Gerais - toda a documentação deve estar em dia e sem pendências.

A handwritten signature in blue ink, reading "Camila de Andrade Rocha Fiuza".

Camila de Andrade Rocha Fiuza
Assessor da Diretoria Executiva

Anexo I

Aspectos a serem observados nas pesquisas a serem realizadas

Entender se faz sentido trabalharmos em ofertas e/ou campanhas específicas por etapa do ciclo produtivo (aquisição de insumos, plantio, colheita, armazenamento; por cultura) ou se é indiferente.

Testar o modelo operacional vigente e quais atributos são importantes para as cooperativas na operação diária com o BDMG.

Testar as ofertas do Banco (taxa – pré ou pós fixada, modalidade – giro ou investimento, prazos de amortização e carência, etc)

1- Centrais:

- ✓ Como veem a parceria com o BDMG.
- ✓ O que BDMG agrega de valor ou poderia agregar para elas.
- ✓ Como se dá o processo de abertura de limite com as singulares, se há alguma interferência da central .

2- Cooperativas Frequentes e Ativas:

- ✓ Como percebem o BDMG.
- ✓ O que acham dos produtos ofertados.
- ✓ O que gostariam de ter a mais com o BDMG.
- ✓ Como percebem o processo de contratação e liberação das operações.
- ✓ O que acham do processo de abertura e contratação do limite junto à cooperativa.
- ✓ Como poderiam operar mais com o Banco.

3- Cooperativas Inativas:

- ✓ Como percebem o BDMG.
- ✓ O que acham dos produtos ofertados.
- ✓ O que gostariam de ter a mais com o BDMG.
- ✓ O que acham do processo de abertura e contratação do limite junto à cooperativa.
- ✓ Porque não operam com o BDMG ainda.

A handwritten signature in blue ink, located in the bottom right corner of the page.

4- Cooperativas sem limite com o BDMG

- ✓ Conhecimento do BDMG.
- ✓ Como percebem o Banco.
- ✓ O que faria a cooperativa operar com o Banco, repassar os produtos do Banco.
- ✓ Quais são as principais necessidades/dores das cooperativas.
- ✓ O que o BDMG poderia agregar de valor para cooperativa.

5- Cooperados

- ✓ Quais são as principais necessidades/dores dos cooperados.
- ✓ Que tipo de produto mais consomem das cooperativas.
- ✓ O que gostariam de obter junto às cooperativas que ainda não tem.
- ✓ Como é o relacionamento com a cooperativa.
- ✓ Em termos de crédito, o que mais necessitam.
- ✓ Quando mais precisam de financiamento.
- ✓ Qual prazo, taxa (pré ou pós fixada), carência que mais obtém financiamento.
- ✓ Com que objetivo buscam financiamento.
- ✓ Testar os produtos atuais do Banco (Giro, Solo Mais, Bioinsumos).
- ✓ Testar os produtos do Plano Safra (Investimento Pronamp, Inovagro/Moderagro, Moderfrota, Proirriga, Renovagro – Demais).

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Rafael", located in the bottom right corner of the page.

Anexo II

Modelo de Proposta Comercial

SESSÃO PÚBLICA Nº 002/2025	
1. NOME EMPRESARIAL:	<escrever nome empresarial>
2. CNPJ:	
3. ENDEREÇO:	
4. TELEFONE:	
5. E-MAIL:	
6. DESCRIÇÃO DO OBJETO:	Execução de trabalho de inteligência de mercado, tendo como objeto do estudo as cooperativas de crédito atuantes no estado de Minas Gerais, vinculadas às centrais SICOOB, SICREDI e CRESOL, e seus cooperados, especificamente em relação à sua atuação em MG.
7. VALOR GLOBAL OFERTADO PELOS SERVIÇOS (VG):	
	VG = R\$ (inserir valor) (inserir valor por extenso)
8. DECLARAÇÕES:	<p>Declaro que no preço ora proposto estão incluídos todos os custos necessários à entrega do objeto, incluídos transportes e fretes, prêmios de seguro, taxas, tributos, emolumentos, outras despesas de qualquer natureza que se fizerem necessárias e todos os ônus diretos ou indiretos, responsabilizando-me perante terceiros, inclusive perante as concessionárias de serviços públicos, não cabendo ao BDMG quaisquer custos adicionais.</p> <p>Declaro que conheço, aceito e serão atendidas todas as condições estabelecidas no COMUNICADO SOBRE SESSÃO PÚBLICA Nº 001/2025.</p> <p>Declaro que esta proposta foi elaborada de forma independente.</p> <p>Declaro, não haver fatos impeditivos para participação na SESSÃO PÚBLICA Nº 001/2025, ciente da obrigatoriedade de informar ocorrências posteriores.</p> <p>Declaro, sob as penas da lei, que em nenhuma das dependências da empresa ocorre trabalho noturno, perigoso ou insalubre por menores de 18 (dezoito) anos ou qualquer</p>

19/02/25

trabalho por menores de 16 (dezesseis) anos, salvo na condição de aprendiz, na forma da Lei.

9. PRAZO DE VALIDADE DA PROPOSTA:

<prazo de validade em dias> (<prazo de validade por extenso>) dias.

Obs.: O prazo de validade da proposta será igual ou superior a 30 (trinta) dias

10. DATA E ASSINATURA:

Belo Horizonte, <escrever dia> de <escrever mês> de 20xx.

<escrever nome do representante legal que assina a proposta>

<escrever nº de CPF do representante legal que assina a proposta>

(Handwritten signature)