

PP 048/09

X



**Relatório de Pesquisa
- Centro CAPE -
Comprador Internacional
Outubro/2008**

SUMÁRIO

I - APRESENTAÇÃO.....	4
1 - Contexto.....	4
2 - Objetivos.....	4
3 - Procedimentos Metodológicos.....	5
3.1 - Público alvo e amostra.....	5
3.2 - Questionários.....	5
3.3 - Coleta de dados.....	5
3.4 - Tratamento dos dados.....	6
4 - Notas para leitura dos resultados.....	6
II - SALÃO DO ARTESANATO.....	7
1 - Expectativa e avaliações.....	7
1.1 - Expectativa.....	7
1.2 - Avaliação geral.....	8
1.3 - Avaliação de itens específicos.....	9
1.4 - Grau de satisfação.....	11
1.5 - Avaliação versus expectativa.....	12
1.6 - Motivos para a avaliação abaixo da expectativa.....	12
1.7 - O que mais gostou no salão.....	13
1.8 - O que deve melhorar.....	13
1.9 - Serviço a ser oferecido.....	14
1.10 - Intenção de retorno.....	14
2 - Produtos procurados.....	15
2.1 - Tipos.....	15
2.2 - Sucesso no encontro de produtos.....	15
2.3 - Produtos não encontrados.....	16
2.4 - Matérias primas procuradas.....	16
2.5 - Sucesso no encontro de matérias primas.....	16
3 - Produtos comprados.....	17
3.1 - Produtos mais comprados.....	17
3.2 - Valor investido.....	18
3.3 - Preços praticados.....	18
3.4 - Destino dos produtos adquiridos.....	18

III - AVALIAÇÃO SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE ARTESANATO BRASILEIRO	19
1 - Dificuldade para comprar	19
2 - Dificuldade para importar	19
3 - Sugestões para facilitar relação comercial.....	19
IV - CARACTERÍSTICAS DOS IMPORTADORES.....	20
1 - Âmbito internacional de atuação.....	20
2 - Modo de negociação.....	21
2.1 - Negociação direta ou intermediada.....	21
2.2 – Principal INTERCOM	21
3 - Características da empresa.....	22
3.1 - Função do entrevistado.....	22
3.2 - Porte da empresa	22
3.3 - Tipo de atuação no mercado.....	22
V- CIRCUNSTÂNCIAS DA PERMANÊNCIA EM BH	23
1 - Meio de transporte até Belo Horizonte.....	23
2 - Tempo de permanência na cidade.....	23
3 – Hospedagem.....	23
4 - Atividades em BH, simultâneas ao Salão.....	24

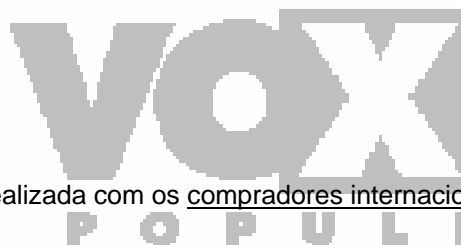
I - APRESENTAÇÃO

1 - Contexto

O 1º Salão do Artesanato foi realizado em Belo Horizonte, em outubro, com o objetivo de atender a uma demanda dos lojistas nacionais e internacionais que desejam ter uma feira exclusiva para artesãos que tenham potencial para venda no atacado.

O artesanato tem uma importância crescente na recuperação e preservação da cultura popular e, também, no incentivo ao desenvolvimento econômico. Sob esta ótica, surgiu a necessidade de conhecer melhor os diferentes públicos envolvidos no salão e por isso foram realizadas quatro pesquisas:

- Expositores
- Lojistas Visitantes
- Lojistas Convidados
- Compradores internacionais convidados



Neste relatório apresentaremos os resultados da pesquisa realizada com os compradores internacionais convidados para o 1º Salão do Artesanato.

2 - Objetivos

Esta pesquisa teve como principal objetivo identificar o perfil dos compradores internacionais, buscando informações como características, origem, e grau de investimento . Foram também pesquisadas as opiniões sobre a feira no que diz respeito às condições de funcionalidade, qualidade dos produtos, variedade, etc.

3 - Procedimentos Metodológicos

3.1 - Público alvo e amostra

Os compradores/lojistas estrangeiros entrevistados foram convidados a participar do Salão pela organização do evento.

Foram realizadas 17 entrevistas¹ com compradores internacionais que freqüentaram o Salão do Artesanato, entre os dias 09 e 11 de outubro de 2009.

3.2 - Questionários

O instrumento de coleta de dados foi desenvolvido em conjunto com o cliente e de acordo com as suas necessidades. Neste caso foi utilizado um questionário em inglês.

3.3 - Coleta de dados

Os questionários foram aplicados através de entrevistadores bilíngües. A coleta dos dados foi feita por 2 entrevistadores e supervisionada por 1 coordenador e uma analista de pesquisa sênior.

¹ Foram previstas 18entrevistas

3.4 - Tratamento dos dados

Os dados foram digitados e consistidos no Centro de Processamento de Dados da Vox Populi.

4 - Notas para leitura dos resultados

- As tabelas, por vezes, poderão fechar em mais (ou menos) de 100% devido ao arredondamento dos números no processamento dos resultados.
- Categorias que apresentam 0% significam que o percentual de respostas é inferior a 0,5% do total de respostas da tabela.
- Categorias que apresentam “-“ (traço) são aquelas onde não houve nenhuma citação.
- Sempre que pertinente, utilizaremos as seguintes medidas estatísticas:
 - **MÉDIA:** Valor obtido somando-se todos os elementos de um conjunto e dividindo-se a soma pelo número de elementos. Para o cálculo das médias em escalas foi sempre atribuído o maior valor para o conceito positivo e o menor para o negativo.
 - **LIMITE INFERIOR:** Valor mínimo que a média pode assumir.
 - **LIMITE SUPERIOR:** Valor máximo que a média pode assumir.

II - SALÃO DO ARTESANATO

1 - Expectativa e avaliações

1.1 - Expectativa

Com relação à sua expectativa, o(a) sr(a) diria que tinha uma expectativa:

Muito alta	6%
Alta	23%
Regular	47%
Baixa	6%
Muito baixa em relação ao evento	12%
NS/NR	6%
Total	100%
Base	17

Tabela agregada

Alta	29%
Regular	47%
Baixa	18%
NS/NR	6%
Total	100%
Base	17

1.2 - Avaliação geral

Pensando no Salão do Artesanato, de uma maneira geral, o(a) sr(a) diria que ele está: Ótimo, bom, regular, ruim ou péssimo?

Ótimo	23%
Bom	59%
Regular positivo	6%
Regular negativo	12%
Total	100%
Base	17

Tabela agregada

Positiva	82%
Regular	18%
Total	100%
Base	17

1.3 - Avaliação de itens específicos

Gostaria que o(a) sr(a) avaliasse _____. Para o(a) sr(a) foi ótimo(a), bom(a), regular, ruim ou péssimo(a)?²

	Ótimo(a)	Bom(a)	Regular positivo(a)	Regular negativo(a)	Ruim	Péssimo	NS/NR/ Não utilizou
A organização do Salão do Artesanato de uma forma geral	59%	41%	-	-	-	-	-
O deslocamento para o evento	53%	47%	-	-	-	-	-
A estrutura do evento	53%	41%	6%	-	-	-	-
O local do evento	29%	65%	-	-	6%	-	-
O estacionamento oferecido no evento	12%	-	-	-	-	-	88%
A recepção do evento	35%	41%	6%	-	-	-	18%
As informações fornecidas por funcionários do evento	53%	35%	6%	-	6%	-	-
A alimentação/praca de alimentação do evento	12%	6%	6%	6%	6%	-	65%
A sinalização/placas indicativas presentes no evento	18%	29%	12%	6%	24%	-	12%
A climatização	35%	59%	6%	-	-	-	-
Os banheiros/instalações sanitárias do evento	12%	41%	12%	-	-	-	35%
O transporte	59%	35%	-	6%	-	-	-
A acomodação	29%	47%	18%	-	-	6%	-
A alimentação	47%	41%	-	12%	-	-	-
Os intérpretes	41%	24%	-	-	-	-	35%
O local da realização das palestras e jantares	24%	35%	18%	6%	-	-	18%
O local da realização do café da manhã e almoço	47%	41%	6%	-	6%	-	-
A equipe Centro Cape/Mãos de Minas	65%	35%	-	-	-	-	-
O atendimento que o(a) sr(a) recebeu nos stands dos expositores	47%	47%	6%	-	-	-	-
A variedade de produtos oferecidos	18%	65%	12%	6%	-	-	-
A qualidade dos produtos	18%	53%	29%	-	-	-	-
As condições de pagamento	6%	29%	18%	18%	6%	-	24%
As novidades/lançamentos de produtos	-	59%	12%	6%	-	-	24%
O preço dos produtos	-	12%	12%	41%	24%	12%	-

² Pergunta aplicada ao total da amostra (17 entrevistas)

Tabela agregada

	Positiva	Regular	Negativa	NS/NR/ Não utilizou
A organização do Salão do Artesanato de uma forma geral	100%	-	-	-
O deslocamento para o evento	100%	-	-	-
A estrutura do evento	94%	6%	-	-
O local do evento	94%	-	6%	-
O estacionamento oferecido no evento	12%	-	-	88%
A recepção do evento	76%	6%	-	18%
As informações fornecidas por funcionários do evento	88%	6%	6%	-
A alimentação/praca de alimentação do evento	18%	12%	6%	65%
A sinalização/placas indicativas presentes no evento	47%	18%	24%	12%
A climatização	94%	6%	-	-
Os banheiros/instalações sanitárias do evento	53%	12%	-	35%
O transporte	94%	6%	-	-
A acomodação	76%	18%	6%	-
A alimentação	88%	12%	-	-
Os intérpretes	65%	-	-	35%
O local da realização das palestras e jantares	59%	24%	-	18%
O local da realização do café da manhã e almoço	88%	6%	6%	-
A equipe Centro Cape/Mãos de Minas	100%	-	-	-
O atendimento que o(a) sr(a) recebeu nos stands dos expositores	94%	6%	-	-
A variedade de produtos oferecidos	82%	18%	-	-
A qualidade dos produtos	71%	29%	-	-
As condições de pagamento	35%	35%	6%	24%
As novidades/lançamentos de produtos	59%	18%	-	24%
O preço dos produtos	12%	53%	35%	-

1.4 - Grau de satisfação

Em relação ao Salão de Artesanato, de uma forma geral, você está:

Totalmente satisfeito	47%
Satisfeito	47%
Nem satisfeito nem insatisfeito	6%
Total	100%
Base	17

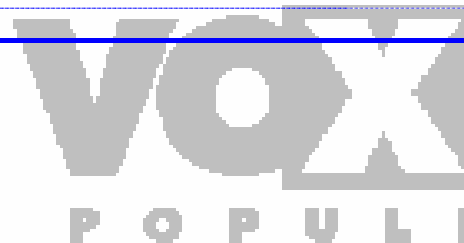


Tabela agregada

Satisfeito	94%
Neutro	6%
Total	100%
Base	17

1.5 - Avaliação versus expectativa

E pensando em suas expectativas em relação ao evento o(a) sr(a) diria, de uma forma geral, que o Salão do Artesanato está:

Acima de suas expectativas	35%
Dentro de suas expectativas	47%
Abaixo de suas expectativas	12%
NS/NR	6%
Total	100%
Base	17



1.6 - Motivos para a avaliação abaixo da expectativa

Por que o evento ficou abaixo de suas expectativas?³

Poucos expositores/opções de artesanato	100%
Total	100%
Base	2

³ Base: Entrevistados que avaliaram o salão como abaixo da expectativa

1.7 - O que mais gostou no salão

O que este evento tem de melhor, o que o(a) sr(a) mais gostou?

Organização/infraestrutura	35%
Diversidade/variedade de produtos	23%
Organização do evento	18%
Tranquilidade do ambiente/evento	12%
Qualidade dos produtos	12%
Contato direto com os artesão	12%
Oportunidade de conhecer o artesanato brasileiro	12%
Espaço amplo, de fácil circulação	6%
NS	6%
TOTAL	100,0%
Base	17

1.8 - O que deve melhorar

E, o que tem de pior, o que precisa melhorar?⁴

Organização/infraestrutura	23%
Pouca variedade de produtos	23%
A qualidade dos produtos	18%
A programação para os convidados é extensa	12%
Preço/condições de pagamento dos produtos	12%
Não ter casa de câmbio	6%
Ter mosquitos	6%
Nada	18%
NS	6%
Base	17

⁴ Percentuais fecham em mais de 100% pois cada entrevistado poderia dar mais de uma resposta

1.9 - Serviço a ser oferecido

Na sua opinião, qual serviço poderia ser oferecido pelo evento e que ainda não é?

Nenhum serviço	35%
Serviço de logística/entrega de produtos	18%
Espaço para acessar internet	18%
Casa de câmbio	6%
Banco 24 horas	6%
Exigir a pontualidade dos artesãos	6%
Empresas especializada em comércio exterior	6%
Ter maior número de expositores	6%
TOTAL	100%
Base	17

1.10 - Intenção de retorno

No ano que vem o(a) sr(a) pretende voltar a este evento?

Sim	47%
Não	12%
Talvez	41%
TOTAL	100%
Base	17

2 - Produtos procurados

2.1 - Tipos

Que tipo de produto o(a) sr(a) procurou, principalmente, no Salão do Artesanato? E em segundo lugar? E em terceiro? ...

ARTIGOS PARA DECORAÇÃO	71%
Iluminação	6%
Arranjos/Adornos	53%
Maquetes, esculturas, miniaturas	12%
BIJUTERIAS/JOIAS	59%
ROUPAS	18%
MÓVEIS	12%
ARTIGOS UTILITÁRIOS	6%
Nenhum produto	12%
Base⁵	17

2.2 - Sucesso no encontro de produtos

O(A) sr(a) encontrou ou não os produtos que procurava?

Sim	88%
Não	12%
TOTAL	100%
Base	17

⁵ Percentuais fecham em mais de 100% pois cada entrevistado podia dar mais de uma resposta.

2.3 - Produtos não encontrados

Qual produto o(a) sr(a) não encontrou? Mais algum?...

ARTIGOS PARA DECORAÇÃO	100%
ROUPAS	100%
Base ⁶	2

2.4 - Matérias primas procuradas

O(A) sr(a) procurou alguma matéria prima especificamente? (Se sim) Qual?

PEDRA	18%
MADEIRA	12%
PLÁSTICO, BORRACHA	6%
FIBRAS, PALHAS	12%
Não procurou matéria prima específica	53%
TOTAL	100%
Base	17

2.5 - Sucesso no encontro de matérias primas

O(A) sr(a) encontrou produtos com esta matéria prima?

Sim	88%
Não	12%
TOTAL	100%
Base ⁷	8

⁶ Base: Entrevistados que não encontraram produtos que procuravam

⁷ Base: Entrevistados que procuraram matérias primas específicas

3 - Produtos comprados

3.1 - Produtos mais comprados

Que tipo de produto o(a) sr(a) comprou em maior volume no salão? E em segundo lugar? E em terceiro?

ARTIGOS PARA DECORAÇÃO	71%
Quadros/painéis/placas	6%
Arranjos, adornos	41%
Maquetes, esculturas, miniaturas	18%
Iluminação	6%
ARTIGOS UTILITÁRIOS	29%
Sala	6%
Mesa	12%
Uso pessoal	12%
BIJUTERIAS/JÓIAS	18%
MÓVEIS	6%
PAPELARIA	6%
ROUPAS	6%
Não fez compras	59%
Base⁸	17

⁸ Percentuais fecham em mais de 100% pois cada entrevistado podia dar mais de uma resposta.

3.2 - Valor investido

Aproximadamente, quanto o(a) sr(a) investiu/gastou com a compra dos artesanatos neste evento?

Até 6.000,00	18%
Mais de 10.000,00	18%
Nada (veio fazer contatos)	65%
TOTAL	100%
Base	17
MÉDIA INVESTIMENTO	12.333,33
DESVIO PADRÃO	13.662,60
Casos Válidos	n = 6

3.3 - Preços praticados

Pelo que o(a) sr(a) percebeu, de maneira geral, os preços dos artesanatos neste evento estão ou não dentro dos preços praticados no mercado internacional?

Estão dentro dos preços praticado no mercado	82%
Não estão	18%
TOTAL	100%
Base	17

3.4 - Destino dos produtos adquiridos

Em qual(is) país(es) o(a) sr(a) irá comercializar o artesanato adquirido aqui no Salão do Artesanato?⁹

EUROPA	88%
Europa do Sul	53%
Outros países da europa	35%
AMÉRICA	47%
ÁSIA	6%
AUSTRÁLIA	6%
Base	17

⁹ Percentuais: Fecham em mais de 100%, pois cada entrevistado poderia dar até três respostas.

III - AVALIAÇÃO SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE ARTESANATO BRASILEIRO¹⁰

1 - Dificuldade para comprar

Qual é a principal dificuldade que o(a) sr(a) encontra para comprar artesanato brasileiro?

Custo alto das mercadorias	59%
Falta de preparo dos artesão(falta de agência,embalagem,etc)	47%
Técnica e design pouco trabalhado	24%
Logística p/exportação(falta de agência,embalagem,etc)	24%
Nenhuma	12%
Base	17

2 - Dificuldade para importar

E qual é a principal dificuldade que o(a) sr(a) encontra para importar artesanato brasileiro?

Falta de preparo dos artesãos	41%
Alto custo (transporte/mercadoria)	24%
Logística p/exportação (falta de agência,embalagem)	12%
Técnica e design pouco trabalho	12%
Nenhuma dificuldade	12%
NS	6%
Base	17

3 - Sugestões para facilitar relação comercial

Na sua opinião, o que precisa ser feito para facilitar a relação comercial com o artesanato brasileiro?

Seminários p/preparar expositores e artesãos	59%
Criação de sites	18%
Melhoria dos preços	18%
Melhorar a logística de importação	12%
Realização da feira fora do país	12%
NR	6%
Base	17

¹⁰ Percentuais: Fecham em mais de 100%, pois cada entrevistado poderia dar até três respostas.

IV - CARACTERÍSTICAS DOS IMPORTADORES

1 - Âmbito internacional de atuação

De quais outros países são os artesanatos que o(a) sr(a) comercializa? ¹¹

EUROPA	29%
Europa do Sul	6%
Europa Central	12%
Europa Ocidental	6%
Europa Oriental	6%
AMÉRICA	88%
América do Sul	71%
América do Norte	12%
América Central	6%
ÁFRICA	24%
ÁSIA	53%
NS	6%
Base	17

¹¹ Percentuais: Fecham em mais de 100%, pois cada entrevistado poderia dar mais de uma resposta.

2 - Modo de negociação

2.1 - Negociação direta ou intermediada

Quando o(a) sr(a) importa produtos o(a) sr(a) negocia diretamente com os artesãos ou negocia através de representantes/distribuidores ou através de tradings?

Diretamente com o artesão	53%
Através de representantes/distribuidores	35%
Com o artesão e com distribuidores	12%
Total	100%
Base	17

2.2 – Principal INTERCOM

Qual é o principal INCOTERM que o(a) sr(a) utiliza para negociar?

FOB (Free On Board)	47%
EXW (Ex Works)	12%
CIF (Cost, Insurance and Freight)	12%
Net Pricos	6%
NS	24%
Total	100%
Base	17

3 - Características da empresa

3.1 - Função do entrevistado

Qual é a função que o(a) sr(a) ocupa em sua empresa/negócio?

Sócio/proprietário	71%
Comprador	18%
Gerente	12%
Total	100%
Base	17

3.2 - Porte da empresa

Quantos empregados tem a sua empresa/negócio.

Um a dois empregados	24%
Três a seis empregados	29%
Doze ou mais	47%
Total	100%
Base	17
MÉDIA	13,06
DESVIO PADRÃO	13,10
LIMITE INFERIOR	6,32
LIMITE SUPERIOR	19,79
CASOS VÁLIDOS	n = 17

3.3 - Tipo de atuação no mercado

A sua empresa/negócio trabalha, principalmente, com vendas:

Varejo	41%
Atacado	18%
Mistas	41%
Total	100%
Base	17

V- CIRCUNSTÂNCIAS DA PERMANÊNCIA EM BH¹²

1 - Meio de transporte até Belo Horizonte

Qual o principal meio de transporte o(a) sr(a) utilizou para vir a Belo Horizonte participar do Salão do Artesanato?

Avião	100%
Total	100%
Base	17

2 - Tempo de permanência na cidade

Nesta sua vinda a Belo Horizonte, quantos dias ao todo o(a) sr(a) vai ficar na cidade?

Até 3 dias	12%
4 dias	47%
De 5 a 6 dias	41%
Total	100%
Base	17

3 – Hospedagem

O(a) sr(a) está ou ficou hospedado em algum lugar? (se sim) onde? Em hotel, casa de parente ou amigo ou outro lugar?

Hotel	100%
Total	100%
Base	17

¹² Base: pergunta aplicada aos entrevistados que não residem em Belo Horizonte

4 - Atividades em BH, simultâneas ao Salão

Durante o período que o(a) sr(a) irá permanecer em Belo Horizonte, o(a) sr(a) fez ou irá fazer algum passeio, alguma atividade de lazer ou negócio além da feira? (Se sim) Que atividade o(a) sr(a) fez ou irá fazer? Onde? Mais alguma?¹³

Ir ao Museu do Inhotim	35%
Conhecer a cidade	29%
Ir à feira de artesanatos da Av.Afonso Pena	18%
Visitar cidades históricas	18%
Visitar o Rio de Janeiro	12%
Ir ao shopping	6%
Ir a Igreja da Pampulha	6%
Fazer visita a outros artesãos	6%
Ir ao Palácio das Artes	6%
Não irá fazer nenhum passeio	6%
Base	17

¹³ Percentuais fecham em mais de 100% pois cada entrevistado poderia dar mais de uma resposta.