

# **COOPERATIVA AGROPECUÁRIA MISTA DE BELA VISTA DE GOIÁS**

## **IMPLANTAÇÃO DO PROJETO DE NUCLEAÇÃO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO X OQS**

### **SLOGAN:**

**GESTÃO PARTICIPATIVA E RENOVAÇÃO PERMANENTE DE CONHECIMENTOS  
E DE COMPROMISSOS**

### **OBJETIVOS:**

#### **1-GERAL:**

Trabalhar o processo da educação cooperativista buscando a melhoria do conhecimento específico e reafirmar o compromisso com uma gestão participativa e transparente, visando garantir melhor nível de fidelização dos associados.

#### **2-ESPECÍFICOS :**

- a) Renovar conhecimentos sobre as questões cooperativistas;
- b) Estreitar as relações entre os produtores e sua cooperativa através de uma participação mais efetiva nos processos de planejamento da gestão;
- c) Renovar anualmente o planejamento estratégico participativo, construindo o respectivo plano de ações;
- d) Melhorar o nível de consciência a respeito da responsabilidade sobre a gestão do empreendimento rural, bem como as exigências características do agronegócio;

- e) Discutir e orientar a melhor forma de utilização da assistência técnica disponível, visando a otimização dos resultados e do grau de satisfação de cada um no que se refere aos aspectos qualitativos e quantitativos.

## **ESQUEMA DE TRABALHO**

### **1-DIVIDIR A NOSSA ÁREA DE ATUAÇÃO EM NÚCLEOS:**

<b>NÚCLEO/NÚMERO</b>	<b>REGIÕES ABRANGIDAS</b>	<b>PRODUTORES LIDERES</b>
1 – POVOADO DA CONCEIÇÃO – SEXTA-FEIRA (ASPROC)	CONCEIÇÃO, AREIÃO, MATINHA, MATA FEIA, BARRO AMARELO E SANTA RITA	VICENTE, DIVAIR, JOSÉ EURIPEDES, WAGNER CUNHA E ELY FABIO
2 – BELA VISTA (COOPERESPORTE)	BELA VISTA, FURADO, CARÁ, GARAPA, MATO GRANDE, BOA VISTINHA, ARAPUCA	VILMONDES, EERTO, JOSÉ SANTOS, DAURO
6 - LARGA – MAGALI OU JOÃO DE DEUS	LARGA, CORREGO FUNDO, VARGEM BONITA, AREADO E BARCELONA	JOSÉ DE PAULA, AERTON, JOÃO DE DEUS.
5 ROSELÂNDIA - ASSOCIAÇÃO	ROSELANDIA, SUCURI, CAIÇARA,	ANT. SABINO, SAUL, FLORISVALDO
3 PASSA QUATRO DOMINGOS SAVIO	SÃO MIGUEL DO PASSA QUATRO, CAPIM PUBA, AGUA VERMELHA...	SERGIO, GILMAR, ADÃO. MARIA HELENA, LUIZ GODOI, DOMINGOS
4 – NUELO - ANDRÉ	BOA VISTA, NUELO, PASSA QUATINHO	ANDRE, MARIA PONTES, JOÃO DE SOUZA

### **2-FREQUÊNCIA DOS EVENTOS**

- a) O primeiro evento deverá ocorrer, em cada núcleo, no período de novembro e dezembro deste ano visando, principalmente, fazer o lançamento do projeto e levantar as informações e colaborações de cada produtor, em termos de idéias, para servir de subsídio para a renovação do nosso planejamento estratégico participativo e elaboração do plano de ação para o exercício de 2011;
- b) A partir do exercício de 2011, a frequência dos eventos deverá ser bimestral e servirá para acertos de questões relacionadas com as realizações de nível macro e julgadas mais importantes, bem como, será oportunidade para aplicação de palestras e discussões instrutivas (motivacionais, educativas, técnicas e, se possível, festivas).

### **3- CALENDÁRIOS DOS EVENTOS**

<b>NÚCLEO</b>	<b>DATA</b>
<b>CONCEIÇÃO</b>	<b>12.11.10</b>
<b>ROSELÂNDIA</b>	<b>24.11.10</b>
<b>BELA VISTA</b>	<b>04.12.10</b>
<b>LARGA (11.11.10)</b>	<b>22.11.10</b>
<b>NUELO</b>	<b>26.11.10</b>
<b>PASSA QUATRO</b>	<b>03.12.10</b>

#### **4-CONTEÚDO DOS EVENTOS**

##### **a) Do primeiro evento de cada núcleo**

<b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DO EVENTO INICIAL- PERIODO NOV/DEZ 2010</b>	
<b>NÚCLEO Nº 1 – LARGA</b>	<b>DATA: 12/11/2010</b>
<b>ATIVIDADES:</b>	
9h 30min – Abertura do evento pelo Sr. Presidente (tema livre)	
10h 00min – Apresentação do projeto de nucleação (origem, finalidade, objetivos e importância de cada participante no processo de crescimento etc.)	
10h15min – intervalo para café	
10h 30min – Palestra: Relações Cooperativistas (A grandeza do cooperativismo e sua importância nas relações sociais e econômicas – conceitos, princípios, aplicações)	
11h 30min – Noções Gerais sobre o Planejamento Estratégico e o Planejamento Estratégico da Cooperbelgo (valores, princípios, missão, visão, objetivos e ações)	
12h 15min – Dinâmica para formação dos grupos de estudo	
12h 30min – Almoço	
14h 00min – Discussão de todos os temas do planejamento Estratégico, reafirmação das questões culturais (missão, visão, valores,) levantamento de pontos (análise FOFA), levantamento dos grandes objetivos da Cooperbelgo na visão dos grupos e Ações importantes que a gestão deve priorizar.	
16h 30min – Eleição de três representantes do Núcleo para formar a equipe de produtores que participará do fechamento do nosso planejamento em evento que se realizará em janeiro no salão de eventos da Cooperbelgo.	
16h 45min – Apresentação do documento com as proposições dos participantes para serem encaminhadas ao encontro de fechamento que se realizará em Goiânia.	
17h 00min – Encerramento pelo Sr. Presidente ou seu representante e café	

**b) Dos eventos subseqüentes de cada núcleo**

O conteúdo dos eventos, a partir do ano de 2011 poderá contemplar mais ações instrutivas como palestras educativas e técnicas, seminários e até, quando possível, atividades recreativas, já que a parte burocrática relacionada com as informações do planejamento e das ações demandará pouco tempo. A programação sobre esses eventos poderá ser montada oportunamente, quando poderemos abordar assuntos relacionados com o conteúdo dos cenários do anexo II.

**ANEXO I**

**REVISÃO GERAL DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**OBJETIVOS GERAIS:**

- a) RENOVAR CONHECIMENTOS SOBRE O COOPERATIVISMO;**
- b) TRABALHAR O PROCESSO DE FIDELIZAÇÃO DE ASSOCIADOS;**
- c) ESTREITAR AS RELAÇÕES E O CONGRAÇAMENTO ENTRE PRODUTORES E SUA COOPERATIVA;**
- d) RENOVAR O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO;**
- e) CONSTRUIR O PLANO DE AÇÃO PARA O EXERCÍCIO.**

**I - ESTRATÉGIAS PARA IMPLEMENTAÇÃO DAS PROVIDÊNCIAS A SEREM ADOTADAS, VISANDO PARTICIPAÇÃO MAIS EFETIVA DOS ASSOCIADOS.**

- 1- DIVIDIR A NOSSA ÁREA DE ATUAÇÃO EM NÚCLEOS DE TRABALHO – MÁXIMO DE 10 NÚCLEOS DE FORMA A COBRIR TODAS AS ÁREAS DE PRODUTORES ATIVOS.**
- 2- PREPARAR EQUIPES DE FUNCIONÁRIOS DA COOPERATIVA A SEREM LIDERADAS PELOS TÉCNICOS E GERENTES PARA TRABALHAR EM CADA NÚCLEO.**
- 3- CONVIDAR MEMBROS DA DIRETORIA E DOS CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO E FISCAL PARA COMPOR AS EQUIPES.**
- 4- CONVIDAR FUNCIONÁRIOS QUE PORVENTURA QUEIRAM PARTICIPAR DAS EQUIPES, DISTRIBUINDO OS INTERESSADOS NAS EQUIPES.**
- 5- ESTABELECEM AS DATAS (FINAIS DE SEMANA) EM QUE AS EQUIPES ESTARÃO NUCLEANDO.**
- 6- AGENDAR COM UMA LIDERANÇA DE CADA NÚCLEO A DATA QUE MELHOR CONVIER AOS PRODUTORES, AJUSTANDO O CALENDÁRIO CITADO NO ITEM 5.**

- 7- ESTABELEÇER FORMAS DE ATENDER ÀS NECESSIDADES BÁSICAS DE INFRAESTRUTURA PARA CADA EQUIPE, TAIS COMO: TRANSPORTE, EQUIPAMENTOS, MATERIAIS, ALIMENTAÇÃO , ETC.
- 8- DEFINIR METODOLOGIA UNICA A SER ADOTADA NA NUCLEAÇÃO. AS TÉCNICAS DA METAPLAN PODEM SER ADOTADAS COM SUCESSO, PRINCIPALMENTE PORQUE JÁ SÃO CONHECIDAS PELA MAIORIA DE NÓS.
- 9- ESTABELEÇER ESTRATÉGIA VISANDO GARANTIR A PRESENÇA DO NOSSO PRESIDENTE EM TODOS OS EVENTOS, MESMO QUE PARCIAL, POR EXEMPLO : NA ABERTURA, NO ALMOÇO, NO ENCERRAMENTO, ETC.
- 10-PROPOR A PRESENÇA DE UM PRODUTOR DE CADA NÚCLEO, NA SEQUÊNCIA DOS TRABALHOS PARA FECHAMENTO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO GERAL E DO PLANO DE AÇÃO PARA O ANO DE 2011.

## II – RECICLAGEM PARA AS EQUIPES: (DATA A SER DEFINIDA)

- a) Trabalhar o processo de nucleação, explicando sua origem, objetivos e necessidades;
- b) Trabalhar os conhecimentos e informações sobre o cooperativismo, enfocando seus princípios e filosofia;
- c) Reapresentar nosso planejamento estratégico, lembrando: missão, visão de futuro, pontos fortes, pontos fracos, princípios e valores, grandes objetivos, etc.;
- d) Definir junto, com todos os participantes, um plano de trabalho a ser aplicado em cada núcleo.

## ANEXO II

### QUESTÕES OBSERVADAS NO AMBIENTE QUE CARECEM DE ATENÇÃO

CENÁRIOS	DESAFIOS INOVADORES	RESULTADOS ESPERADOS
Infidelidade de associados	Incutir filosofia cooperativista através de processo de educação e de conscientização	Cooperados conscientes, felizes e convictos da importância da sua cooperativa, enfim cooperados fiéis
Falta de Conhecimento das ações da cooperativa; Falta de informações adequadas sobre o planejamento estratégico da Cooperbelgo, gerando	Levar a informação ao produtor no seu reduto, possibilitando oportunidades legítimas de sua participação efetiva na vida da	Melhor conhecimento do associado sobre sua cooperativa, através de seu acesso à informação adequada a respeito do trabalho desenvolvido

situações de reclamações nem sempre fundadas	cooperativa, através de sua colaboração visando ensejar uma gestão mais participativa	pela gestão da cooperativa
Reclamações sobre os valores recebidos da cooperativa pela venda do leite que ele produz, com questionamentos sobre as diferenças de preços em relação a outros compradores e em relação a outros produtores	Imprimir conscientização sobre as características do mercado do leite com ênfase na importância da análise do preço do leite pela média: e sobre questões relacionadas com o fator qualidade pelo seu peso em relação ao preço do leite.	<p>Maior consciência do produtor em relação ao mercado do leite;</p> <p>Melhor poder de análise sobre a realidade do preço praticado pela cooperativa em termos de média;</p> <p>Atitudes mais efetivas por parte do produtor no que se refere ao valor que as questões de qualidade do leite merecem.</p>
Confusão na análise de interpretação, por parte do produtor, entre gestão da propriedade e assistência técnica da cooperativa, com foco em reclamações incisivas sobre as atividades da assistência técnica em termos quantitativos.	<p>Conscientizar os associados a respeito das limitações quantitativas da nossa assistência técnica;</p> <p>Despertar no produtor melhor nível de consciência em relação à mudança de atitude no que se refere à produção de leite pelas exigências que essa atividade apresenta em termos de gestão do negócio;</p> <p>Otimizar os processos concernentes à assistência técnica de forma a imprimir maior presença na propriedade;</p> <p>Estabelecer controles adequados de forma que se possam evidenciar as verdadeiras causas das reclamações.</p>	<p>Produtores mais conscientes do seu papel como criadores e produtores de leite;</p> <p>Associados melhor preparados em relação ao processo de gestão de sua propriedade e de seu negócio;</p> <p>Quadro de consciência geral a respeito da verdadeira e legítima missão da assistência técnica;</p> <p>Controles mais consistentes a respeito das atividades da assistência técnica e seu desempenho na propriedade, visando estabelecer indicadores seguros e capazes de oferecer segurança na análise da gestão concernente.</p>

### ANEXO III

### PLANO DE TRABALHO DA NUCLEAÇÃO

## **(PARA O PRIMEIRO EVENTO)**

### **1- MATERIAL A SER LEVADO**

- a) Papel tamanho (metade do chamex) para trabalhar a metodologia, fita adesiva, caneta, papel para anotações dos participantes;
- b) Uma pastinha simples para cada participante organizar seu materia metodologia;
- c) Cadeiras, mesa, material de cozinha (panelas e colheres), pratos e talheres, água para beber, produtos alimentícios, café, açúcar, garrafa para café (duas), copos de papel (para água e para café);
- d) Computadores, data show, estabilizador, extensão, cabos, caixa de som;
- e) Sacos de lixo tamanho grande.
- f) Gás de cozinha
- g) Material de limpeza (cozinha e banheiro)

### **2- RECURSOS HUMANOS**

- a) Pessoal de apoio para a cozinha;
- b) Pessoal de apoio para o desenvolvimento das dinâmicas e auxílio aos grupos de produtores;
- c) Pessoal para digitação da produção do grupo para o planejamento e fechamento do documento no final do dia;
- d) Convidar os membros dos Conselhos de administração e fiscal;
- e) Manter os funcionários informados a respeito de todos os acontecimentos (pode ser feito através dos gerentes).

### **3- CONDUÇÃO DOS TRABALHOS – DESENVOLVIMENTO DAS DINÂMICAS.**

- a) Explicar a metodologia para os participantes: Manifestação somente as relacionadas com o assunto que está sendo tratado (planejamento), de forma organizada, à medida que as questões forem sendo colocadas para discussão em forma de perguntas, por exemplo: quais são os valores que cultuamos na Cooperbelgo;
- b) Caso os participantes sejam mais de 15, dividi-los em grupos de no máximo 5 componentes;
- c) Explicar os detalhes da metodologia que será utilizada ( máximo de 3 mensagens em cada folha, uma folha para cada participante);

- d) Em caso de grupos, fornecer uma folha para cada participante, porém o grupo deverá eleger uma única folha com três mensagens para ser colocada no painel;
- e) Estabelecer um tempo razoável para resposta de cada pergunta, acompanhando o desempenho dos grupos a fim de que o trabalho se desenvolva de forma tranquila e dentro do tempo estabelecido;
- f) Respondidas todas as perguntas e colocadas todas as respostas no painel, os participantes, em plenária, elegerão três amostras de cada questão para formar o documento sobre a contribuição do núcleo para o planejamento estratégico;
- g) O documento deve estar pronto no final do evento para que todos o apreciem, para tanto deve estar sendo elaborado por um dos colaboradores que for designado para tal;
- h) As questões a serem discutidas são: I – Quais são os Nossos Valores; II,- Qual é a Missão; III – Qual a Visão de Futuro da Cooperbelgo; IV- a análise fofa (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças); V – Quais são Os grandes objetivos da Cooperbelgo a curto e longo prazo; VI – Quais são As ações de nível macro, visando resolver as questões levantadas na análise fofa, bem como, atingir os objetivos levantados.



