**7.1 PLANILHA DE RISCO E OPORTUNIDADE PARA ALTA DIREÇÃO**

| ***Objetivos da Qualidade:*** | *Qual o processo e responsável ?* | *O que será feito?****Objetivos da gerenciais***  | *Quais os recursos?* | *Quando isso será concluído?* | *Como os resultados serão avaliados?* |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Descrição | *Indicador* | *Meta* |
| Objetivo da qualidade - 01 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Objetivo da qualidade - 02 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**7.2 PLANILHA DE RISCO E OPORTUNIDADE PARA A GERÊNCIA**

| Objetivo gerencial | Análise do risco ou oportunidade | Valor do Risco ouOport.P x S | Ação para abordar os RISCOS / OPORTUNIDADE | O que fazer? | Verificação da eficácia |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nome do objetivo gerencial | Indicador | Meta p/ano | Qual a causa da incerteza do objetivo? | Valor da PROBABI-LIDADE (P) | Resultado do desvio no objetivo:Negativo ouPositivo | Valor da SEVERI-DADE(S) |
| PROCESSO**:**  |  |
|  |  |  |  |  | Negativo |  |  |  |  |  |
|  |
| Positivo |  |  |  |  |
|  |

**7.3 PLANILHA DE RISCO / OPORTUNIDADE PARA O NÍVEL OPERACIONAL**

| **PLANILHA DE RISCO** |
| --- |
| **PROCESSO:** |
| **O que fazer** | **Quem**  | **Por que** | **Quando** | **Como** | **Quanto** | **Registro** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

| **PLANILHA DE OPORTUNIDADE** |
| --- |
| **PROCESSO**  |
| **O que fazer** | **Quem**  | **Por que** | **Quando** | **Como** | **Quanto** | **Registro** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

PLANILHA 01 - PLANILHA DE RISCO E OPORTUNIDADE PARA ALTA DIREÇÃO

| ***Objetivos da Qualidade:*** | *Qual o processo e responsável ?* | *O que será feito?****Objetivos da gerenciais***  | *Quais os recursos?* | *Quando isso será concluído?* | *Como os resultados serão avaliados?* |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Descrição | *Indicador* | *Meta* |
| 1.Alcançar níveis de volumes e de custos que nos permita ser competitivo no Brasil . | Produção de litros de suco de uvaProdução de suco de maçã | 100 milhões de litros de suco de uva;140 mil de litros suco de maçã | Aquisição | 1.Aumentar o volume de aquisição de frutas (uva e maçã) com qualidade e segurança. | R$ 100.000,00 para contratação de mais um Engenheiro Agrônomo no ano de 2020 | Safra do ano de 2021 | Litros de suco de uva produzidos na safra de 2021 |
| Produção | 1.Aumentar a utilização da capacidade produtiva;2.Aumentar o rendimento da fruta= > mosto por variedade;3.Aumentar o rendimento de MP (suco => produto). | R$ 1.000.000,00 para oPlanejamento de novos tanques de armazenamento e novas prensas | Safra do ano de 2021 | Litros de suco de maçã produzidos na safra de 2021 |
| 2.Atender requisitos de qualidade e de segurança de alimentos, que nos permita acessar clientes e competir no Brasil. | Indicador de qualidade e segurança do MAPAProdução de litros de suco de uva | 100% | Controle de Qualidade | 1.Atender requisitos de Qualidade e de Segurança de Alimentos. | R$ 500.000,00Para aquisição de análise físico, químico e microbiológicos | Dezembro de 2020 | Resultado das análises físico, químico e microbiológicos realizadas internamente e externamente |
| 3.Atender requisitos de entrega conforme a promessa comercial. | Atender prazos e volumes de entrega | 100% | Comercial | 1.Atender prazos e quantidades de entrega ao cliente. | R$ 100.000,00 para contratação de um auxiliar Administrativo para o setor Comercial | Dezembro de 2020 | Índice de atendimento de prazo e volumes de entrga |

PLANILHA 2 - PLANILHA DE RISCO E OPORTUNIDADE PARA A GERÊNCIA

| Objetivos gerenciais | Análise do risco ou oportunidade | Valor do Risco ouOport.P x S | Ação para abordar os RISCOS / OPORTUNIDADE | O que fazer? | Verificação da eficácia |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nome do objetivo gerencial | Indicador | Meta p/ano | Qual a causa da incerteza do objetivo? | Valor da PROBABI-LIDADE (P) | Resultado do desvio no objetivo:Negativo ouPositivo | Valor da SEVERI-DADE(S) |
| PROCESSO**: AQUISIÇÃO** |  |
| 1.Aumentar o volume de aquisição de frutas (uva e maçã) com qualidade e segurança. | Quantidade de uva;Quantidade de maçã. | 1000t uva900 tmaçã | 1.Falta de fidelização dos fornecedores;2.Falta de qualificação dos fornecedores | 3 | Negativo: Falta de frutas para produzir impacto na produção e de faturamento | 3 | Risco = 9 | Diminuir a probabili-dade | Elaborar um processo de qualificação de fornecedores; | Registro de aquisição de>1000t uvae900 tmaçã |
| Completar o cadastro de todos os fornecedores atuais |
| Listar todos os fornecedores potenciais com cadastro completo |
| Elaborar um Plano de Visitas; |
| Elaborar documentos que serão entregues aos fornecedores de fruta |
| Realizar as visitas |
| No final de cada safra realizar a qualificação dos fornecedores; |
| Positivo: maior produção e haverá mais produto para comercializar | 3 | Oportunidade=9 | Desenvolver novos clientes | Listar todos os potenciais clientes da região nordeste do Brasil; |
| Elaborar um cronograma de visitas; |
| Fazer novos folders; |
| Realizar visitas |

| Objetivos gerenciais | Análise do risco | Valor do Risco ouOport.P x S | Ação para abordar os RISCOS / OPORTUNIDADE | O que fazer? | Verificação da eficácia |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nome do objetivo gerencial | Indicador | Meta p/ano | Qual a causa da incerteza do objetivo? | Valor da PROBABI-LIDADE (P) | Resultado do impacto no objetivo:Negativo ouPositivo | Valor da SEVERI-DADE(S) |
| PROCESSO**: PRODUÇÃO** |  |
| 1.Aumentar a utilização da capacidade produtiva; | Ocupação/dia em % da capacidade de Maçã | 85%mín | Falta de meios de armazenagem do mosto. | 2 | Negativo: Perda de produção e de faturamento | 3 | Risco=6 | Eliminação da fonte de risco | Pesquisar novos meios de armazenamento | Ocupação/dia em % da capacidade de Maçã>85% |
| Escolher 3 meios de armazenamento e realizar simulações |
| Calcular o investimento dos 3 meios de armazenamento |
| Definir o melhor meio de armazenamento com análise crítica |
| Positivo: Diminuirá o número de lotes produzidos | 1 | Oportunidade=2 | Não há necessidade de tomar ações | \*\*\* |
| 2.Aumentar o rendimento da fruta => mosto por variedade; | Rendimento | 90% mín | Falta de equipamento no processo de prensagem. | 3 | Baixo rendimento e perda de produto e de faturamento | 3 | Risco=9 | Eliminar a fonte de risco | Escolher 3 tipos de prensas e realizar simulações | Rendimento>90% |
| Calcular o investimento dos 3 tipos de prensas |
| Definir a melhor prensa com análise crítica |
| Positivo: diminuição de resíduos para aterro | 1 | Oportunidade=3 | Monitoramento de parâmetro | Fazer uma Planilha para monitoramento dos resíduos de aterro |
| 3.Aumentar o rendimento de MP (suco => produto). | Rendimento | 60% mín | Perda do produto em várias operações por falta de capacitação dos operadores | 3 | Negativo: Baixa rendimento e perda de produto e de faturamento | 3 | Risco=9 | Eliminar a fonte de risco | Planejar quais os treinamentos necessários para cada etapa dos processos de produção | Rendimento> 60% |
| Fazer um Cronograma dos treinamentos |
| Definir quais as funções que receberão os treinamentos |
| Definir os responsáveis pelos treinamentos |
| Positivo: diminuição do custo do produto | 3 | Oportunidade=9 | Abordagem de novos clientes | Listar todos os potenciais clientes da região sudeste do Brasil |
| Fazer um cronograma de visitas; |
| Fazer visitas |

| Objetivos gerenciais | Análise do risco | Valor do Risco ouOport.P x S | Ação para abordar os RISCOS / OPORTUNIDADE | O que fazer? | Verificação da eficácia |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nome do objetivo gerencial | Indicador | Meta p/ano | Qual a causa da incerteza do objetivo? | Valor da PROBABI-LIDADE (P) | Resultado do impacto no objetivo:Negativo ouPositivo | Valor da SEVERI-DADE(S) |
| PROCESSO**: CONTROLE DA QUALIDADE** |
| 1.Atender requisitos de Qualidade e de Segurança de Alimentos. | Atender requisitos do MAPA e de clientes | 100% | Não possuir um sistema de gestão da qualidade e segurança | 3 | Negativo: Ser autuado pelo MAPA. | 3 | Risco=9 | Diminuir a probabilidade | Revisar todas as Fichas Técnicas dos Produtos | 100% atendido |
| Revisar todas as Fichas Técnicas de Produto, e Serviço adquirido |
| Positivo: Ser fornecedor de clientes mais exigentes e marca própria | 3 | Oportunidade=9 | Desenvolver novos clientes que exigem fornecedores com certificação da qualidade e segurança de alimentos | Listar todos as organizações que já solicitaram a certificação do SGQ e SGSA e que deixaram de adquirir os produtos por falta das certificações |
| Fazer um cronograma para entrar em contato com as organizações e apresentar os produtos com certificação  |

| Objetivos gerenciais | Análise do risco | Valor do Risco ouOport.P x S | Ação para abordar os RISCOS / OPORTUNIDADE | O que fazer? | Verificção da eficácia |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nome do objetivo gerencial | Indicador | Meta p/ano | Qual a causa da incerteza do objetivo? | Valor da PROBABI-LIDADE (P) | Resultado do impacto no objetivo:Negativo ouPositivo | Valor da SEVERI-DADE(S) |
| PROCESSO: **COMERCIAL** |  |
| Atender requisitos de entrega conforme a promessa comercial. | Atender pontualidade de entrega | 100% | O processo de Programação e Controle da Produção (PCP) não está estruturado | 2 | Negativo: Horas extras | 3 | Risco=9 | Diminuir a probabilidade | Selecionar um empregado com experiência em PCP | Pontualidade de 100 % |
| Definir um procedimento do processo de PCP |
| Planejar a implantação de carga máquina e homem hora |
| Positivo: Recompra de cliente satisfeito e fluxo de caixa | 1 | Oportunidade=2 | Não há necessidade de tomar ações | \*\*\* |

PLANILHA 3 - PLANILHA DE RISCO / OPORTUNIDADE PARA O NÍVEL OPERACIONAL

| **PLANILHA DE RISCO** |
| --- |
| **PROCESSO DE AQUISIÇÃO** |
| **O que fazer** | **Quem**  | **Por que** | **Quando** | **Como** | **Quanto** | **Registro** |
| Fazer um procedimento de qualificação de fornecedores; | Eng. Agrícola responsável | Não existe na organização | Março de 2019 | Reuniões com os demais Eng. Agrícolas | Sem custo | Procedimento |
| Completar o cadastro de todos os fornecedores atuais | Eng. Agrícola | Falta dados como endereço, telefone, etc. | Março de 2019 | Buscar dados e preencher | Sem custo | Cadastro completo |
| Listar todos os fornecedores potenciais com cadastro completo | Todos os Engenheiros Agrícolas e Técnicos Agrícolas | Buscar todos os fornecedores potenciais com seu cadastro para posteriormente fazer uma visita | Abril de 2019 | Buscar listas e cadastros de fornecedores em associações e sindicatos e outras organizações | R$ 2.000,00 | Cadastro de potenciais fornecedores |
| Elaborar um Plano de Visitas; | Engenheiro Agrícola | Facilitar a organização das visitas que irão ser realizadas | Abril de 2019 | Fazer um cronograma com datas e responsáveis pelas visitas | Sem custo | Cronograma de visitas aos fornecedores atuais e potenciais |
| Elaborar documentos que serão entregues aos fornecedores de fruta  | Engenheiro Agrícola responsável | Para entregar aos fornecedores e explicitar as exigências da entrega das frutas | Maio de 2019 | Reunião com todos os Engenheiros Agrícolas e Técnicos Agrícolas | Sem custo | Documentos tais como: Caderno de Campo e Regras para entrega de frutas |
| Realizar as visitas | Todos os Engenheiros Agrícolas e Técnicos Agrícolas | Entregar o Caderno de Campo e as Regras para a entrega das frutas | Maio de 2019 | Através de visitas e reuniões com cada fornecedor  | R$ 12.000,00 | Registro das visitas |
| No final de cada safra realizar a qualificação dos fornecedores; | Engenheiro responsável | Para avaliar o fornecedor | Março de 2020 | Analisar cada entrega de carga de fruta de cada fornecedor, avaliar o Caderno de Campo entregue pelos fornecedores e o grau de atendimento das regras de entrega das frutas | Sem custo | Registro de avaliação de cada carga e registro de avaliação do Caderno de Campo |

| **PLANILHA DE OPORTUNIDADE** |
| --- |
| **PROCESSO COMERCIAL** |
| **O que fazer** | **Quem**  | **Por que** | **Quando** | **Como** | **Quanto** | **Registro** |
| Listar todos os potenciais clientes da região nordeste do Brasil; | Auxiliar Administrativo | Para avaliar e organizar os potenciais clientes | Abril de 2019 | Buscar listas e cadastros de fornecedores em associações e sindicatos e outras organizações | Sem custo | Lista de Potenciais clientes do nordeste do Brasil |
| Fazer um cronograma de visitas; | Gerente Comercial e Supervisor Comercial | Para organizar as visitas que irão ser realizadas nos potenciais clientes | Maio de 2019 | Elaborar o Cronograma com responsáveis das visitas e custos das visitas | Sem custo | Cronograma e valores das visitas  |
| Fazer novos folders; | Gerente Comercial | Os folders atuais não são adequados para os potenciais clientes do nordeste do Brasil | Maio de 2019 | Contratar uma Agência de Marketing | R$ 3.000,00 | Folders |
| Fazer as visitas | Gerente Comercial e Supervisor Comercial | Para conhecer e desenvolver novos clientes | Junho e julho de 2019 | Visitas comerciais | R$ 35.000,00 | Relatório de Visitas |