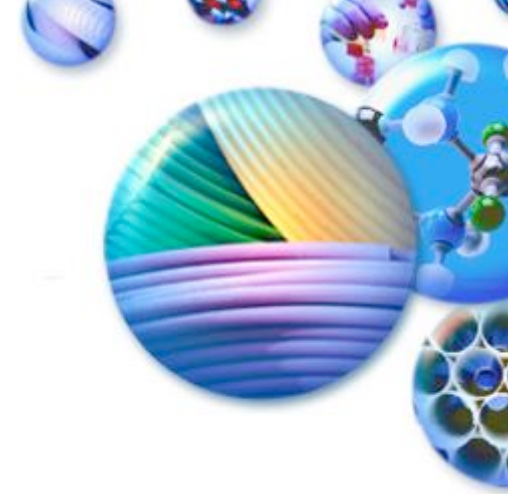


PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO (BALANCED SCORECARD - BSC) 2010 – 2014

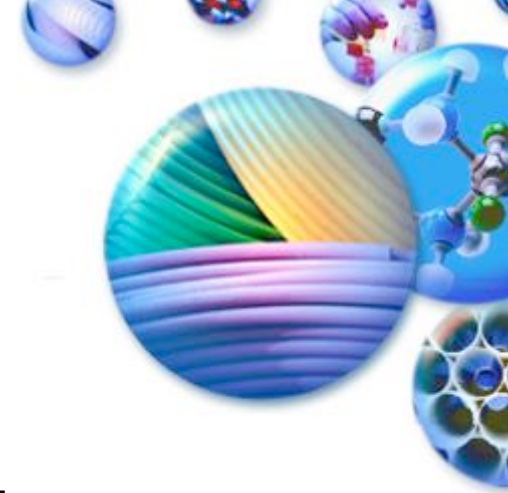
▪ **Sumário**

- **Desafios das Organizações**
- **Histórico do Trabalho**
- **Breve Conceituação BSC**
- **Apresentação do Mapa Estratégico**
- **Objetivos Estratégicos e Metas**
- **Considerações Finais**



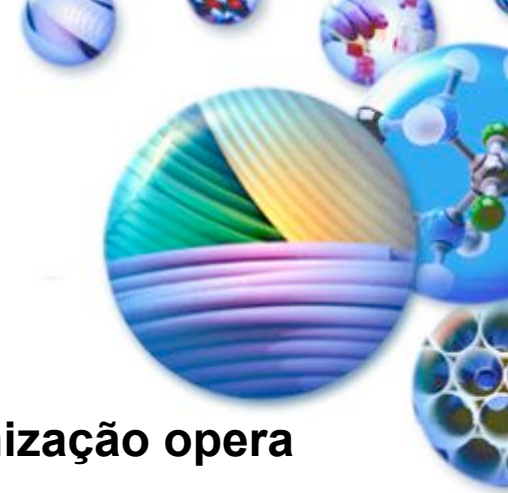
Os Desafios das Organizações

- **Novas exigências dos mercados consumidores**
- **Demandas da sociedade**
- **Globalização**
- **Aumento da competição**
- **Evolução tecnológica**
- **Disputa por recursos escassos**



Riscos

- **Negócio/setorial: relacionado ao mercado no qual a organização opera**
- **Político/Legal/Regulatório/Social: fatores externos às companhias**
- **Estratégico: associados às escolhas estratégicas**
- **Financeiro: Perdas no valor dos ativos decorrente de mudanças nos preços de ativos financeiros (risco de mercado) e da liquidez das operações**
- **Operacional: perdas potenciais resultantes de sistemas inadequados, falha de gerenciamento, falhas de segurança predial, falhas de segurança de informações, erros humanos, fraudes, catástrofes ambientais entre outros**

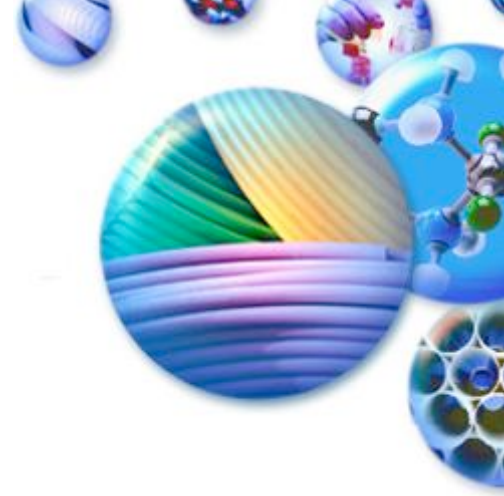


Como se Proteger?

O que fazer para:

- Se manter no mercado?
- Crescer?
- Aumentar seu valor?
- Apoiar as Empresas associadas?

**A resposta está na
Gestão**

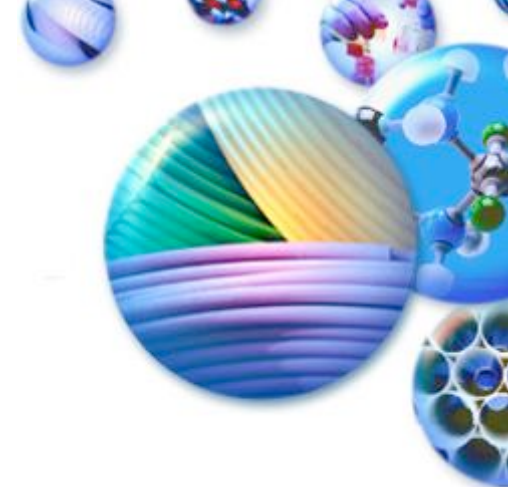


Histórico do Trabalho ...

Atividade	Descrição
1	Alinhamento do projeto
2	Capacitação
3	Análise estratégica
4	Construção do Mapa Estratégico
5	Validação do Mapa Estratégico
6	Indicadores Estratégicos de Negócio
7	Construção dos Indicadores
8	Validação dos indicadores
9	Conceituação do Painel de Bordo
10	Construção do Painel de Bordo
11	Série histórica
12	Definição de Metas
13	Validação das metas
14	Iniciativas Estratégicas do Negócio
15	Situação atual das Iniciativas
16	Detalhamento das Iniciativas Estratégicas (projetos).
17	Plano de Iniciativas
18	Validação do Plano de Iniciativas
19	Plano de comunicação
20	Validação do Plano de Comunicação
21	Comunicação do Mapa Estratégico
22	Avaliação da eficácia
23	Implementação das iniciativas
24	Medição do desempenho
25	Análise crítica do desempenho
26	Ações de melhoria
27	Avaliação da eficácia
28	Serviço de escritório

Período de Realização: Julho a Dezembro/2009

Total de Horas: 100 horas



Balanced ScoreCard

Gestão Estratégica

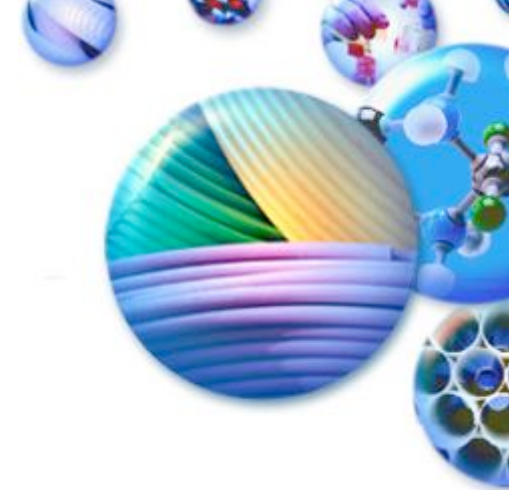


Balanced ScoreCard (BSC)

Criado em 1992 por *David Norton e Robert Kaplan*, professores da Harvard Business School.

Abordagem de **mensuração e avaliação** de dimensões que permitem **avaliar o desempenho** da Organização quanto ao **alcance de objetivos alinhados com a estratégia**.





Modelo

Perspectiva Financeira



Resultado financeiro depende ...

Perspectiva Mercado



do desempenho no mercado ...

Perspectiva Processos Internos



que depende do desempenho dos processos ...

Perspectiva Pessoas



que depende do desempenho das pessoas!

Componentes do BSC

Mapa estratégico

-Descreve a estratégia da empresa através de objetivos relacionados entre si e distribuídos nas quatro dimensões (perspectivas).

Objetivo estratégico

-O que deve ser alcançado e o que é crítico para o sucesso da organização.

Indicador

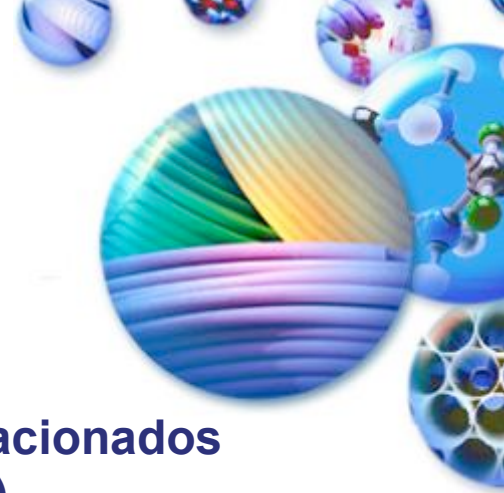
-Como será medido e acompanhado o sucesso do alcance do objetivo.

Meta

-O nível de desempenho ou a taxa de melhoria necessários.

Plano de ação

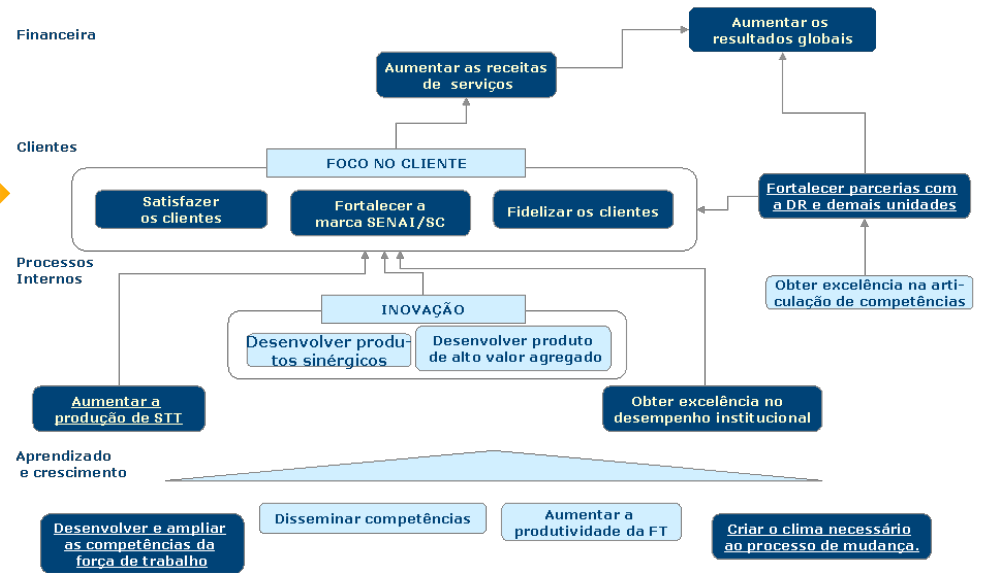
- Programas de ação-chave necessários para se alcançar os objetivos.



Mapa Estratégico

Resultado gráfico da definição dos objetivos estratégicos (resultados) em cada uma das perspectivas.

Demonstra a relação de causa e efeito entre os objetivos





Identidade Organizacional

Negócio

- *Representar, defender e fomentar os interesses das empresas do setor plástico no âmbito de sua atuação.*

Missão

- *Promover o desenvolvimento das empresas associadas, contribuindo para a melhoria constante das suas condições sócio-econômicas.*

Identidade Organizacional

A decorative graphic in the top right corner consisting of several overlapping, colorful spheres in shades of blue, green, yellow, and purple, some with internal patterns or textures.

Visão

- ***Ser referência nacional de excelência na representação e no desenvolvimento das indústrias do setor plástico de Santa Catarina.***

Crenças

- **Acreditamos no trabalho associativo entre as empresas.**

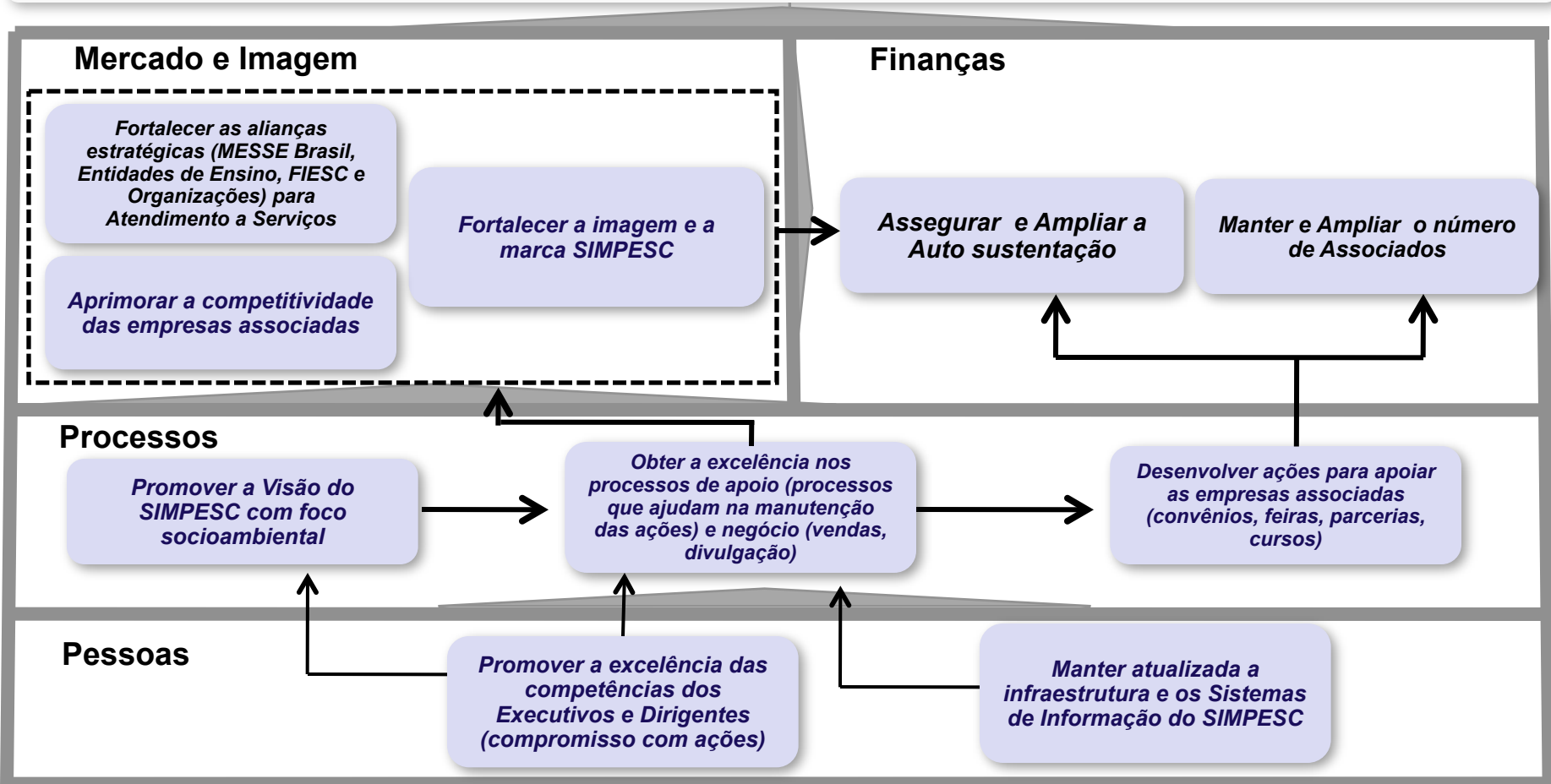
Valores

- ***Associativismo;***
- ***Ética;***
- ***Responsabilidade Social;***
- ***Trabalho em Equipe;***
- ***Competitividade***

Mapa Estratégico

VISÃO: Ser referência Nacional de excelência na representação e no desenvolvimento das indústrias do setor plástico do Estado de Santa Catarina.

MISSÃO: Promover o desenvolvimento das empresas associadas através da representação e da defesa dos seus interesses, contribuindo para a melhoria constante das suas condições socioeconômicas.



INDICADORES DE DESEMPENHO DOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Nº	PERSPECTIVA	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	INDICADOR	UNIDADE DE MEDIDA	FÓRMULA DE CÁLCULO	META	POLARIDADE	FREQUÊNCIA DE MEDIÇÃO	OBSERVAÇÕES	FONTES DOS DADOS
1	FINANÇAS	Assegurar e Ampliar a Auto Sustentação	Autosustentação	%	(=) Receita / Despesas X 100	10% de Crescimento	2,00%	ano	Objetivo é a busca da Autosustentação em relação ao risco de perda do Compulsório	Balancete Mensal
		Manter e Ampliar o Número de Associados	Associados Totais	Quantidade de Associados	Média de Associados	5/ano	2	ano	Aumentar a competência de vendas	Cadastro de Associados
2	MERCADO E IMAGEM	Fortalecer as alianças estratégicas (MESSE Brasil, Entidades de Ensino, FIESC e Organizações) para Atendimento a Serviços	Projetos Desenvolvidos no Período	Quantidade de Projetos	Média de Projetos Desenvolvidos	1/ano (Um novo projeto/ano)	0	ano	Participação da Diretoria em Reuniões e Eventos da FIESC/CNI, ABIPLAST buscando fortalecer as ações do SIMPESC	
		Fortalecer a Imagem e a Marca SIMPESC	Lembrança da Marca	%	% de pesquisados que lembram da Marca SIMPESC	1/ano	0	ano	Adequar a Marca SIMPESC a nova realidade	
		Aprimorar a competitividade das empresas associadas	Participação de Associados em Projetos Estratégicos	Quantidades de Empresas	Média de Participação de Empresas associadas em Projetos Estratégicos	10/ano	2	ano	Identificar o porquê o associado não quer participar em Projetos	
3	PROCESSOS	Promover a Visão do SIMPESC com foco sócioambiental	Quantidade Eventos de Responsabilidade Sócioambiental	Quantidade de Eventos	Média de eventos realizados com foco sócioambiental	1	0	ano	Sacolas plásticas, Cloro na composição química do plástico, Durabilidade no solo	Registros de Eventos, Palestras e Outros
		Obter a excelência nos processos de apoio (processos que ajudam na manutenção das ações) e negócio (vendas, divulgação)	Índice de Qualidade da Gestão	%	Pontuação final (%) de Auditoria Interna de Gestão Administrativa e Financeira	1 anual interna e 1 anual externa	0	ano	5S	Check List
			Relação de Propostas Emitidas / Propostas Aceitas	%	% de Propostas Emitidas e Propostas Aceitas	20%	2%	ano	Aumentar a competência de vendas	Cadastro de Associados
		Desenvolver ações para apoiar as empresas associadas (convênios, feiras, parcerias, cursos, reuniões de grupos)	Quantidade de ações totais que apoiam as empresas associadas	Quantidades de Ações	Média de Ações Estabelecidas	5/ano	2	ano	Buscar FIESC/CNI ações para apoiar os associados	
Pesquisa de Satisfação do Associado	%		Índice Geral de Satisfação dos Associados	90%	10%	ano	Pesquisa de satisfação			
4	PESSOAS	Promover a excelência das competências dos Executivos e Dirigentes (compromisso com ações)	Participação de Executivos e Dirigentes em Reuniões e Projetos	Quantidade de Participantes	Média de Participantes em Reuniões e Projetos	50%	10%	ano	Atuação de forma aberta, democrática, inspiradora e motivadora da Diretoria, visando ao desenvolvimento da cultura da excelência, à promoção de relações de qualidade e à proteção dos interesses das partes interessadas.	
		Manter e Atualizar a infraestrutura e os Sistemas de Informação do SIMPESC	Investimento em Informática e Sistemas de Informação do SIMPESC	%	Média de Investimento em TI	5% da receita	2%	ano	Se não houver investimento não conseguiremos manter atualizada a comunicação, infraestrutura	Balancete Mensal e Ativo Imobilizado