**RELATÓRIO DE VIAGEM**

**LOCAIS VISITADOS:**

**- LISBOA: “FRUTA FEIA”**

**- BERLIM : FRUTLOGISTICA**

**DIA 01 / 02 / 2016** / LISBOA / “FRUTA FEIA”

O grupo do Brasil (OCEMG, COOPADAP, CASM, FRUTVALE) esteve presente à “Fruta Feia” (Centro de Lisboa) onde acompanhou a chegada dos produtos (Frutas e Legumes) vindos das Fazendas localizadas à um raio de 70 km da capital.

Posteriormente acompanhamos a montagem das cestas ( De 14 às 17 horas) as quais seriam entregues mais tarde.

A iniciativa de colocar em pratica através do associativismo: a compra de produtos outrora descartados na propriedade; montagem das cestas por voluntários cadastrados (que recebem uma cesta no final do dia); venda das cestas (preços abaixo do mercado) à clientes cadastrados (vários aguardam na fila de espera o seu cadastro) realmente deve ser aplaudida e tentativas deverão ser feitas em nossas regiões visando a implantação de sistema similar, o que com certeza virá fortificar o cooperativismo, entre seus participantes.

Estudos locais deverão ser feitos, procurando contornar os obstáculos que normalmente aparecerão, mas a implantação (objetivo final) devera ser perseguida com afinco.

**Dias: 3 e 4/02/2016** – Berlin / Frutlogistica

Nestes 2 dias após percorrermos vários stands, com exposição de produtos e serviços de varias países do mundo, ficou-nos claro:

- A importância da Apresentação dos produtos (Embalagens)

- Tendência de venda de 2 ou mais produtos em 1 só embalagem.

- A infraestrutura brasileira (principalmentenorte de minas) para exportação de produtos perecíveis é muito pobre.

- A importância da presença do Brasil expondo algumas frutas nesta feira de expressão mundial (ABRAFRUTAS) .

- Muito oprtuno a apresentação da marca Região do Jaiba (Denominação de origem das frutas produzidas em 7 municípios do norte de Minas Gerais (ABRAFRUTAS / SEBRAE / ABANORTE)

- É necessário teste de degustação da “Bananas Prata” na Europa por períodos mais longos, tentando abrir novos mercados.

**FOTOS**

1. Chegada Frutlogística



1. Grupo Brasileiro
2. Visão Geral / Frutlogistica

-

1. Stand do Brasil / Região da Jaíba





1. Visão Geral / Stands





1. Embalagens / Apresentação dos Produtos no Mundo











1. Região do Jaíba / KADEWE / BERLIM



-

1° Dia



2° Dia



1. 2/3 Produtos em 1 Embalagem



1. Preços / Frutas









1. Frutas Feia / Portugal





- Além da visita técnica em Lisboa e à Frutlogistica em Berlim, muito proveitoso foi o tempo que pude estar em contato com (Equipe da OCEMG, COOPADAP (São Gotardo), CASM (Turvolandia), Daniel Hamahiga(Araxá) quando conversas sobre cooperativismo foi o que prevaleceu: (Treinamentos e Cursos para dirigentes de cooperativas, procedimentos atuais em cooperativas visando atuação eficiente e transparente perante às necessidade de seus associados).

Com relação, àpontos relevantes observados, e que acho oportuno serem levados à discussão pelos cooperados, listo abaixo:

• Treinamento dos cooperados

- Obter o calendário dos cursos oferecidos pela OCEMG e programar, para que no prazo de 1 ano todos os cooperados estejam devidamente treinados (Dirigentes / Conselho Fiscal)

• Exemplos de outras cooperativas

- 7 diretores assinam pela cooperativa.

- Rodízio diário (2 diretores) para devidas assinaturas (presença de 2 horas na cooperativa).

- Remuneração de Presidente, diretoria e conselho fiscal(de acordo com o tempo dispendido)

- Auditoria externa (Semestral)

- Área própria para produção

- Assistência técnica

- Pesquisa própria

• Participação dos cooperados em eventos de interesse

- Programar com antecedência

• Compra em comum

- Esforços deverão ser feitos para que vantagens sejam levadas aos cooperados.

• Apresentação de resultados

Planilha Anual (mês a mês) constando:

- Volume comercializado dos cooperados

- Volume comercializado de terceiros

- Descontos concedidos

- Saldos mês a mês:

- Diversas contas (Correntes e aplicações)

• Apresentar em tela, e cópias simples para os cooperadospresentes .

•Diversificação

- Produtos

- Sub- produtos

- Serviços

•Aumento no volume de negócios

- Levantamento ano a ano do volume comercializado de Bana Prata / Banana Caturra