

RESUMOS 2007

UNIDADE: II GRUPO: A	Título do Projeto: Dinâmica populacional e a sucessão da agricultura familiar do Vale do Taquari
Coordenadora: Ms. Vera R. F. Carvalho	Resumo: A presente pesquisa tem por objetivo dar prosseguimento à análise, mediante reflexão teórica e análise dos dados da pesquisa de campo, dos problemas ligados à sucessão na agricultura familiar do Vale do Taquari. A segunda fase consiste numa análise mais detalhada da base de dados. A opção metodológica utilizada é a realização de pesquisa de campo amostral, com instrumentos de coleta de informações dos proprietários rurais e seus herdeiros. A sucessão ocorre em todas as propriedades e a sobrevivência dessa empresa decorre da continuidade da atividade produtiva. A partir dessa pesquisa ter-se-á radiografia da população presente no campo e de como se processa a questão sucessória no Vale do Taquari, possibilitando assim a geração de novos conhecimentos sobre a realidade rural da Região. A partir desses conhecimentos, poderemos agir pró-ativamente para superar problemas acarretados.
Pequisadores: Ms. Lizete Berrá Ms. Lucildo Ahlert 1 BAT 2 BICs	
UNIDADE: II GRUPO: B	Título do Projeto: Tomada de decisão de investimento em cooperativa agroindustrial do Vale do Taquari
Coordenador: Ms. Adalberto Schnorrenberger	Resumo: As atividades do gestor financeiro são realizar análises e planejamento financeiro, tomar decisões de financiamento e tomar decisões de investimento. A decisão de investir recursos é um dos direcionadores principais do sistema empresarial, pois são os bons investimentos que implementam as estratégias essenciais na geração de valor e sustentabilidade para a organização. Neste estudo pretende-se investigar o uso da informação como ferramenta de auxílio à tomada de decisão de investimento por meio da análise de projeto realizado em cooperativa agroindustrial do Vale do Taquari. Para tanto, o estudo fará uso de entrevista com o principal decisor da organização, como também análise das informações e técnicas utilizadas no processo de tomada de decisão do referido investimento. Espera-se que os resultados possam evidenciar o uso adequado de técnicas e informações no processo decisório.
Pesquisador: 1 BIC	

<p>UNIDADE: II</p> <p>GRUPO: B</p>	<p>Título do Projeto: O planejamento estratégico situacional nos processos de trabalho de uma equipe municipal de saúde da 16ª Regional de Saúde – Rio Grande do Sul</p>
<p>Coordenadora:</p> <p>Ms. Cássia R. G. Medeiros</p>	<p>Resumo: Este estudo propõe avaliar a aplicação do Planejamento Estratégico Situacional (PES) como metodologia de trabalho em equipe de município da 16ª Coordenadoria Regional de Saúde, conhecendo sua realidade, seus pontos positivos e dificuldades para o planejamento e avaliação das ações em saúde, capacitando, assim, a resolução dos problemas locais. Pretende estudar a aplicação do PES por meio da metodologia da pesquisa-ação, na qual há o envolvimento cooperativo de pesquisadores e participantes. Será identificado município de pequeno porte (até 10.000 hab.) que integra a região da 16ª CRS e que manifeste interesse em participar da pesquisa. A proposta será explicada detalhadamente, e o cronograma será estabelecido conjuntamente entre os pesquisadores e os participantes, dentro do período de um ano. Os encontros serão no município e na UNIVATES. Durante todo o processo serão observados, identificados e registrados os aspectos positivos e as dificuldades do município em planejar, executar e avaliar ações em saúde, para posteriormente realizar a análise qualitativa destes dados. Esta pesquisa visa a qualificar o trabalho da equipe de saúde do município e fortalecer o vínculo entre a UNIVATES e a região.</p>
<p>Pesquisadores:</p> <p>Ms. Ioná Carreno Ms. Olinda Saldanha Ms. Ana Lúcia B. Pereira 1 BIC</p>	

UNIDADE: II GRUPO: B	Título do Projeto: Comportamento intra-empresarial em empresas do Vale do Taquari
Coordenador: Ms. Eloni Salvi	Resumo: “Intra-empresariais transformam novas idéias em novas realidades rentáveis. Sem intra-empresariais dotados de <i>empowerment</i> , as empresas não inovam. Na verdade, muitas empresas desperdiçam seu talento intra-empresarial” afirmam Pinchot e Pellman (2004, p. 10). Com base nesta afirmação, o presente projeto propõe-se a investigar, estudar e caracterizar a forma de agir dos intra-empresariais, apresentando como objetivo identificar o comportamento intra-empresarial em empresas do Vale do Taquari. A base teórica para este estudo será a literatura sobre comportamento empresarial, tendo como foco especial a obra de Pinchot e Pellman (2004), que auxilia no entendimento dos elementos que movem o intra-empresarial, e que os autores chamam de mandamentos do intra-empresarial. A metodologia utilizada será pesquisa qualitativa, que se valerá de pesquisa bibliográfica, entrevistas e análise de conteúdo, e também pesquisa quantitativa valendo-se de análise de frequência, correlação, entre outras técnicas. Como resultado principal pretende-se apresentar o comportamento intra-empresarial dos colaboradores das empresas do Vale do Taquari.
Pesquisadores: Ms. Cristina Marmitt 1 BIC	

UNIDADE: II GRUPO: B	Título do Projeto: Marketing de relacionamento: analisando trocas relacionais no setor de crédito cooperativo
Coordenador: Ms. Gerson J. Bonfadini	Resumo: A pesquisa busca testar modelo relativo a trocas relacionais entre sistema integrado de cooperativas de crédito e seus consumidores. O tema desperta interesse pela situação característica destes consumidores, por exercerem simultaneamente o papel de cliente e proprietário; esta situação peculiar pode ter diversas implicações em construtos (dimensões) importantes ao marketing de relacionamento, tais como a confiança , a cooperação e o comprometimento . O relacionamento das organizações com seus públicos tem sido foco de estudo de diferentes áreas do conhecimento humano, assim como na área de Marketing de Relacionamento, no qual se pode destacar o estudo da arte desenvolvido por modelos propostos e consolidados por Morgan e Hunt (1994), Ganessan (1994), Fontenot e Wilson (1997), Wilson e Vlosky (1997) e Sirdeshmukh, Singh e Sabol (2002). Este estudo analisa o relacionamento com públicos com estratégia de longo prazo, tema central de estudos corporativos no mundo todo. Para fazer esta avaliação, modelo usado em situações <i>business-to-business</i> (B2B) será adaptado ao contexto <i>business-to-consumer</i> (B2C), sendo testado por meio da técnica de equações estruturais. Dentre os resultados esperados pretende-se mensurar a influência dos construtos confiança, cooperação e comprometimento na continuidade ou término do relacionamento do cliente/proprietário com a cooperativa de crédito.
Pesquisadores: Ms. Cristina Marmitt 1 BIC	