

GESTÃO DE AGRONEGÓCIOS – CADEIAS PRODUTIVAS

1. Descrição

A consultoria visa identificar as principais necessidades de gestão apresentadas por pequenos produtores. O serviço inclui a realização de um diagnóstico inicial para identificar o nível de aderência da propriedade às principais práticas de mercado, seguido de intervenção prática em pelo menos 02 eixos de gestão priorizados pelo produtor e/ou apontados como essenciais pelo consultor.

O serviço prevê a entrega de um diagnóstico de gestão da propriedade e a elaboração de um plano de recomendação de melhorias na gestão, com foco na melhoria dos índices de produtividade e faturamento do negócio. Inclui a intervenção imediata em frentes deficitárias apontadas no diagnóstico por meio do uso de ferramentas práticas de gestão, conforme a necessidade e o nível de maturidade do produtor.

2. Instrumento

Consultoria presencial; Consultoria à distância.

3. Argumento de vendas/Justificativa

Com a consultoria em gestão de agronegócios CADEIAS PRODUTIVAS, você terá o suporte necessário para melhorar a eficiência e a rentabilidade de sua propriedade. Nossa equipe de especialistas oferece um atendimento personalizado, focado nas necessidades identificadas. Contrate agora a consultoria e obtenha os seguintes benefícios:

- Diagnóstico completo das necessidades e oportunidades do negócio.
- Plano de melhorias para o seu apiário.
- Intervenção prática de 01 especialista em gestão de agronegócio em pelo menos 02 eixos apontados no diagnóstico.

4. Tema/Subtema Foco (preenchimento UGS)

- Organização/Boas práticas de produção/boas práticas agrícolas
- Planejamento/Visão organizacional sistêmica

5. Área/Subárea SGF (preenchimento UGS)

- Desenvolvimento Setorial/Gestão do agronegócio

6. Público-alvo

Pessoa Física	Pessoa Jurídica	Público Indireto
<input type="checkbox"/> Pessoa Física <input type="checkbox"/> Professor <input type="checkbox"/> Gestor Educacional <input type="checkbox"/> Estudante - Fundamental <input type="checkbox"/> Estudante - Médio <input type="checkbox"/> Estudante - Superior <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input type="checkbox"/> Microempreendedor Individual (MEI) <input type="checkbox"/> Microempresa (ME) <input type="checkbox"/> Empresa de Pequeno Porte (EPP) <input checked="" type="checkbox"/> Produtor Rural <input type="checkbox"/> Artesão <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input type="checkbox"/> Instituição de Administração Pública <input type="checkbox"/> Instituição sem fins lucrativos <input type="checkbox"/> Média e Grande Empresa <input checked="" type="checkbox"/> Não se aplica

7. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Sector	<input checked="" type="checkbox"/> Agronegócios <input type="checkbox"/> Comércio <input type="checkbox"/> Serviços <input type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Não se aplica				
Macrossegmento	<div><input type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input type="checkbox"/> Economia Digital <input type="checkbox"/> Moda</div> <div><input type="checkbox"/> Artesanato e Economia Criativa <input type="checkbox"/> Energia <input type="checkbox"/> Negócios de Alto impacto</div> <div><input type="checkbox"/> Bioeconomia <input type="checkbox"/> Franquias <input type="checkbox"/> Saúde e Bem-estar</div> <div><input type="checkbox"/> Casa e Construção <input type="checkbox"/> Higiene e Cosméticos <input type="checkbox"/> Transporte, Logística e Mobilidade</div>				
Descrição (opcional)	-				

8. Descrição das etapas e atividades da consultoria

Fase 01	Situação Atual (10 horas)		
O que é:	É a etapa inicial do processo de consultoria, onde o consultor conhecerá mais sobre a realidade da propriedade por meio da aplicação do diagnóstico de gestão estruturado.		
Como executar:	Atividade	Formato	Carga horária
	1. Realizar reunião de alinhamento da consultoria (<i>onboarding</i>), apresentando as atividades previstas e validando o cronograma de execução.	Presencial ou remoto	01 hora
	2. Apropriar-se dos materiais estruturados disponibilizados pelo Sebrae/CE e/ou elaborar/adequar instrumentos próprios para realização do diagnóstico na propriedade.	Remoto	01 hora
	3. Realizar pelo menos uma visita <i>in loco</i> na sede da propriedade, para aplicação do diagnóstico e coleta de dados primários inerentes à operação atual a operação atual, como histórico financeiro, práticas de manejo, controle de estoque de insumos e eventuais produtos beneficiados, constatar as técnicas de produção e de beneficiamento.	Presencial	06 horas
	4. Tradução dos dados primários coletados no diagnóstico e demais observações de campo numa análise estruturada das práticas de gestão da propriedade, com as devidas recomendações de melhoria.	Remoto	02 horas
Entregas:	→ Para o Sebrae: Relatório de execução da fase 01, contendo evidências de realização das agendas (online e presencial), além de uma cópia do diagnóstico. → Para o cliente: Diagnóstico estruturado devidamente preenchido, contemplando os principais achados inerentes às práticas de gestão e as respectivas recomendações de melhoria.		

Fase 02:	Intervenção (26 horas)		
O que é:	Trata-se da implementação de soluções práticas de gestão, com foco na otimização de pelo menos 02 eixos deficitários identificados no diagnóstico e priorizados pelo proprietário, sendo recomendado 10 horas de intervenção cada.		
Como executar:	Atividade	Formato	Carga horária
	1. Desenvolver um plano de ação detalhado, com metas e prazos específicos, alinhando junto ao produtor quais os itens serão priorizados para intervenção imediata.	Remoto	02 horas
	2. Implementar as melhorias necessárias na gestão da propriedade, conforme primeiro eixo priorizado pelo produtor.	Presencial ou remoto	10 horas
	3. Implementar as melhorias necessárias na gestão da propriedade, conforme segundo eixo priorizado pelo produtor.	Presencial ou remoto	10 horas
	4. Realizar agenda(s) de devolutiva com o cliente, para apresentação das melhorias de gestão implementadas. <i>Obs.: zelar pela manutenção da nova rotina de gestão, identificado e treinando pessoa responsável na propriedade pela continuidade da prática.</i>	Presencial ou remoto	04 horas
Entregas:	→ Para o Sebrae: Relatório de execução da fase 02, contendo evidências de implementação das melhorias e realização da agenda de devolutiva. → Para o Cliente: Ferramentas e/ou instrumentos práticos de gestão aplicados como solução de melhoria para o eixo priorizado. As entregas devem ser adequadas ao nível de maturidade do produto e/ou disponibilidade de insumos da propriedade. <i>Ex.: entregar planilhas para preenchimento manual em</i>		

	<i>detrimento de um arquivo em excel quando o produto não tiver familiaridade e/ou acesso a itens de TI.</i>
--	--

Fase 03:	Saída (04 horas)		
O que é:	Etapa de encerramento da consultoria, compreendendo período de suporte a eventuais pedidos de ajuste/esclarecimento advindos do produtor, revisão da proposta e/ou do projeto e encaminhamentos finais.		
Como executar:	Atividade	Formato	Carga horária
	5. Dentro de 01 intervalo de pelo menos 30 dias, manter contato o produtor para averiguação do status de implementação das demais recomendações de melhoria. <i>Obs.: é interessante que o consultor possa recomendar outras ações de intervenção do Sebrae, principalmente aqueles que dizem respeito a eventuais necessidades de intervenção técnica (Sebraetec).</i>	Remoto	03 horas
	6. Realizar agenda de encerramento da consultoria, disponibilizando ao cliente a versão final do relatório, contendo eventuais ajustes no plano de recomendações.	Remoto	01 hora
Entregas:	→ Para o Sebrae: Relatório de encerramento do serviço. → Para o Cliente: Versão final do relatório de consultoria, contendo plano de recomendações, bem como as ferramentas/instrumentos entregues/elaborados na fase de intervenção.		

9. Estrutura e materiais necessários

- Modelo de diagnóstico estruturado;
- Eventuais ferramentas/instrumentos de gestão disponibilizados pelo Sebrae e/ou elaborados pelo consultor.

10. Responsabilidades do cliente

- Indicar, na ausência do representante legal, o responsável por acompanhar a execução do serviço;
- Fornecer as informações necessárias ao alcance do objeto contratado;
- Participar das etapas previstas em cronograma, de modo a não prejudicar o prazo de execução do serviço;
- Relatar ao Sebrae qualquer entrave à execução, de modo a viabilizar ajustes no cronograma em tempo hábil;
- Atestar o recebimento do serviço e responder pesquisa de avaliação.

11. Responsabilidades da empresa contratada

- Indicar responsável técnico para execução do serviço;
- Participar das etapas síncronas (presenciais ou remotas) junto ao Sebrae e/ou empresa demandante, conforme cronograma.
- Cumprir o escopo de trabalho pactuado;
- Apresentar evidências de execução do serviço, conforme modelo de relatório solicitado pelo Sebrae/CE;
- Relatar ao gestor responsável pela contratação qualquer entrave à execução do escopo, de modo a viabilizar ajustes de percurso em tempo hábil;
- Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do SGF.

12. Observações adicionais

- Possibilidade de acréscimo de 50% da carga-horária de intervenção, se houver interesse do produtor na priorização de mais eixos gestão.
- No ato da contratação, prever pelo menos 02 deslocamentos, para fins de cálculo de ajuste de custo. Salvo negociações a maior previamente acordadas com o cliente.

13. Complexidade, carga horária e valores máximos

A carga horária do atendimento será definida de acordo com as atividades executadas e a complexidade da demanda.

Etapas	Resumo executivo	Carga-horária
Situação atual	Conhecer a realidade da propriedade por meio da aplicação do diagnóstico de gestão estruturado.	10,0
Intervenção	Implementar soluções práticas de gestão, com foco na otimização de pelo menos 02 eixos deficitários identificados no diagnóstico e priorizados pelo proprietário	26,0
Saída	Encerrar a intervenção, promover suporte a eventuais pedidos de ajuste/esclarecimento advindos do produtor, revisão da proposta e/ou do projeto e encaminhamentos finais.	4,0
Total		40,0 horas

Tabela de honorários

Complexidade	Valo da hora	Valor do serviço
Nível Básico Clientes apresentam práticas de gestão iniciais e estão começando a implementar processos mais estruturados. (pequenos produtores, integrantes de agricultura familiar etc.)	80,0	3.600,00
Intermediário-Avançado Clientes neste nível já possuem práticas de gestão mais desenvolvidas e estruturadas (propriedades de maior porte, com produção recorrente, empregadores de mão de obra etc.)	120,00	4.800,00

Eventual divergência desta ficha técnica versus o preconizado na tabela de honorários vigente, prevalecerá o valor de referência da tabela.

Eventuais valores de ajuda de custo seguirão normativo interno vigente.

14. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição
1	13/03/2025	Luiz Gonzaga Albuquerque	Proposta de ficha técnica para análise diagnóstica e intervenção em gestão do agronegócio.
2			