



CEASA/SC

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

2024 - 2026



GOVERNO DE
**SANTA
CATARINA**



Metodologia

PROGRAMAÇÃO

O Workshop do Planejamento Estratégico foi conduzido através de atividades divididas em 3 encontros e reuniões de validação com as Diretorias:

1º ENCONTRO:

- Parte 1 – Conceitos e Metodologia de trabalho;
- Parte 2 – Reflexão de valores, missão e visão;

2º ENCONTRO:

- Parte 3 – Elaboração do Diagnóstico Estratégico.
- Parte 4- Construção do Mapa Estratégico.

3º ENCONTRO:

- Parte 5 – Desdobramento das Diretrizes
- Parte 6- Construção do Orçamento

REFLEXÃO MISSÃO, VISÃO E VALORES

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



VALORES

Ética, Responsabilidade socioambiental, Qualidade, Inovação,
Valorização das Pessoas, Comprometimento e Resultados.

REFLEXÃO VALORES



Nossas atitudes e comportamentos estão alinhados com os valores?

Ética

A CEASA atua dentro da legalidade, com transparência e respeito

Responsabilidade socioambiental

Mesa Brasil, consciência que tem mas precisa melhorar, mudança de cultura dos clientes

Qualidade

Infraestrutura deficitária

Inovação

Acontece, mas deve acontecer acompanhando os anseios dos clientes, ainda é lento, SGPE deu transparência aos procedimentos internos e externos

Valorização das pessoas

O momento do planejamento é um momento de ouvir a todos para então, traçar a rota de trabalho

Comprometimento e resultado

Dentro do objetivo da CEASA, todos são comprometidos. O que precisa melhorar é o relacionamento entre os setores.



MISSÃO

“Estabelecer soluções em abastecimento para o desenvolvimento equilibrado agroalimentar.”

REFLEXÃO MISSÃO

Estamos atendendo nossa missão como CEASA?

- Atende na parte de fiscalização, regulação e controle
- Reúne produtores e compradores em um mesmo espaço para viabilizar a comercialização
- Tenta equalizar os preços de mercado
- Os entraves são falta de infraestrutura, gestão de pessoas, sistemas, investimentos, possibilitar mais qualidade para atingir os objetivos.

REFLEXÃO MISSÃO



O que o mundo nos cobra em termos de serviços, resultados econômicos-financeiros, meio ambiente, aspectos sociais?

- Oferecer melhoria de infraestrutura e tecnologia
- Resultados econômicos positivos. Até 2015 os resultados foram negativos, mas o resultado positivo de hoje é baixo comparado às necessidades de investimento
- Consciência de destinação correta dos resíduos sólidos, porém alguns aspectos ainda podem ser melhorados, tendo em vista o compliance social e ambiental.
- Sustentabilidade, Mesa Brasil

Afinal o que é uma CEASA?

- Ceasa é uma central de abastecimento que garante o abastecimento da sociedade, o sustento do produtor, a regulação dos preços e tudo isso parte da valorização das pessoas.

VISÃO

“Ser reconhecida no Brasil como um centro de excelência em soluções para o abastecimento alimentar.”

Fazendo acontecer a mudança

Como será o mercado?

- Melhorar e abastecer com segurança e agilidade
- Melhorar a estrutura acompanhando o êxodo rural, e as políticas públicas
- Envolver os parceiros e ser envolvido nas conversas dos parceiros
- Muitos produtores ainda não conhecem a CEASA
- Há muito incentivo para o agro, falta envolvimento do CEASA no trabalho com o agricultor, divulgar a CEASA junto aos parceiros – EPAGRI, SAR, SENAI, CIDASC.
- Agregação de valor e valorização do artesanato.
- Gestão de resíduos deve virar política pública e envolver os clientes da CEASA na concepção do projeto

Como queremos ser reconhecidos?

Como referência nacional em abastecimento e regulação de mercado

Temos uma Visão compartilhada?

Ainda não possui, porém, estamos no caminho.



DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

ANÁLISE EXTERNA

OPORTUNIDADES

- Importância Estratégica do serviço para o CLIENTE / SOCIEDADE
 - Capacidade de pagamento dos CLIENTES
- Qualidade e competência técnica dos Parceiros (CCS)
 - Potencial para parceria com os Parceiros
- Mudança do estilo de vida da população
 - Ascensão do acesso à informação



AMEAÇAS

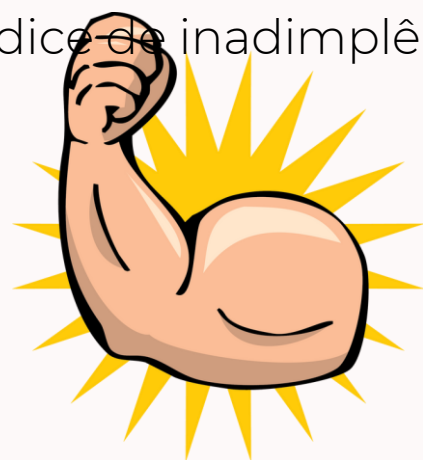
- Comportamento/ participação no mercado dos concorrentes
 - Avanço e expansão da concorrência
 - Taxa de crescimento econômico
 - Taxa de desemprego
 - Política econômica
 - Fatores climáticos



ANÁLISE INTERNA

PONTOS FORTES

- Preço dos serviços competitivos
- Serviços aderentes as necessidades dos CLIENTE / SOCIEDADE
- Existência de um sistema de procedimentos e padrões
 - Aperfeiçoamento dos gestores
 - Competência técnica da equipe
- Maturidade/experiência dos gestores
- Índice de inadimplência



PONTOS FRACOS

- Instrumentos de propaganda e divulgação
- Planos de capacitação e aperfeiçoamento do potencial humano
 - Integração dos Sistemas
 - Estrutura para P&D – INOVAÇÃO
 - Métodos e ferramentas P&D
 - Infraestrutura da SEDE
- Política e planos para gestão do pessoal
- Infraestrutura de redes

POSTURA ESTRATÉGICA



DIAGNÓSTICO

EXTERNO

INTERNO

		Oportunidades	Ameaças
Pontos fortes		Postura estratégica de desenvolvimento	Postura estratégica de manutenção
		De mercado De operação Financeiro De capacidades De Estabilidade Diversificação (Horizontal/Vertical/Concêntrica/Conglomerativa/Interna/Mista)	Estabilidade Nicho Especialização
Pontos fracos		Postura estratégica de crescimento	Postura estratégica de sobrevivência
		Inovação Parceria Expansão	Redução de Custos Desinvestimento Liquidação do negócio

POSTURA ESTRATÉGICA



		AMEAÇAS										
		Comportamento/ participação no mercado dos concorrentes	Avanço e expansão da concorrência	Taxa de crescimento econômico	Taxa de desemprego	Política econômica	Fatores climáticos	Somatório	Somatório x Peso	Pontuação Possível	Percentual	
PONTOS FRACOS	Instrumentos de propaganda e divulgação	1	9	3	1	1	1	1	16	16	81	
	Planos de capacitação e aperfeiçoamento do potencial humano	1	1	1	1	3	1	1	8	8	81	
	Integração dos Sistemas	1	1	3	1	1	1	1	8	8	81	
	Estrutura para P&D – INOVAÇÃO	1	3	3	3	1	1	1	12	12	81	
	Métodos e ferramentas P&D	1	1	1	3	1	1	1	8	8	81	
	Infra-estrutura da SEDE	1	3	3	1	1	1	3	12	12	81	
	Política e planos para gestão do pessoal	1	3	3	1	3	3	1	14	14	81	
	Infra estrutura de redes	1	3	3	1	1	1	1	10	10	81	
	Somatório		24	20	12	12	10	10				
	Somatório x Peso		24	20	12	12	10	10	176			
Pontuação Possível		72	72	72	72	72	72		1080			
											16,30%	

POSTURA ESTRATÉGICA



Oportunidades

Ameaças

Forças

DESENVOLVIMENTO

20,4%

204

999

MANUTENÇÃO

18,0%

180

999

Fraquezas

CRESCIMENTO

22,2%

240

1.080

SOBREVIVÊNCIA

16,3%

176

1.080

MAPA ESTRATÉGICO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



MAPA ESTRATÉGICO

É uma arquitetura lógica capaz de representar graficamente a estratégia de uma organização, área de negócios, área de apoio, ou de qualquer outra estrutura organizacional, explicitando as relações entre acionistas, cooperados, processos de negócio e capacidades.

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Governança e Sustentabilidade	Reduzir os impactos negativos de riscos	Prazo	2024 - 31/07	Mapear os riscos	1
		Prazo	2024 - 31/07	Revisar o código de conduta	1
	Reestruturar a organização	Prazo	2025 - 30/03	Elaborar plano de ampliação do setor de TI	1
		Prazo	2024 - 31/07	Revisão do organograma	1
		Prazo	2025 -20/01	Elaborar projeto de reforma e revitalização das unidades	2

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Cliente e Mercado	Melhorar comunicação com o mercado	Índice de interações	2024 - 100% 2025 - 100% 2026 - 100%	Criar canal de comunicação direto entre Clientes, Mercado e CEASA	1
	Criação do setor de inteligência de mercado	Prazo	2024 - 31/12	Estruturar setor de inteligência de mercado	1
	Criação do setor de marketing	Prazo	2024 - 31/06	Estruturar setor de marketing	2

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Finanças	Aumentar a receita	% da receita de espaços de publicidade	2024 - R\$155.000	Licitar espaços para publicidade	2
		Receita de novos espaços	2024 - R\$402.000	Licitar novos espaços	2
		% de crescimento das receitas financeiras	2024- 2025- 2026-	Buscar novas formas de investimento do dinheiro em caixa	3
	Reduzir os gastos	Volume de lixo descartado em KG	2024 - -24%	Reduzir a quantidade de lixo descartado em aterros	2

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Transformação Digital	Abrir canal de vendas online	% de faturamento do marketplace	2024- N/A 2025- N/A 2026- N/A	Criar projeto do marketplace da CEASA	1
	Reestruturar setor de informação	Novos Produtos	2024- 2 2025- 2 2026- 2	Reestruturar setor de informação	3

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Excelência e Eficiência Operacional	Melhorar a gestão de processos	# Processos mapeados	2024 - 2025 - 2026 -	Implantar a gestão de processos	2
	Melhorar a entrega aos clientes	% gestores capacitados	2024 - 100% 2025 - 100% 2026 - 100%	Capacitar os gestores/fiscais de contrato	1
	Aumentar a produtividade	Prazo	2024 - 31/10	Integrar sistemas internos	1

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Logística e Transportes	Planejar novas unidades	Prazo	2024 - 31/07	Viabilidade Unidade Joinville	1
		Prazo	2025 - 31/08	Viabilidade Nova Unidade GF	3
		Prazo	2026 - 31/08	Viabilidade Unidade Oeste	3

MAPA ESTRATÉGICO

<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>	
Parcerias Institucionais	Promover parcerias institucionais	% de produtos com origem em SC	2024- 31/03	Promover parcerias institucionais de empresas co-irmãs (CIDASC, e EPAGRI) e SAR, com suas atribuições já definidas por lei, as quais ajudarão a fomentar a participação do produtores rurais do estado	EPAGRI: 1 SAR:1 CIDASC: 2

MAPA ESTRATÉGICO

	<u>Objetivos</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Meta</u>	<u>Ações</u>	<u>Prioridade</u>
Pessoas, Inovação e Performance	Implementar a gestão de pessoas	% de colaboradores contemplados no PCCS	2024 - 30/06	Implementar programas de carreira, cargos e salários	2
	Incentivar a inovação	# de projetos nascidos no canal de ideias	07/01/2024	Implementar programa de inovação colaborativa	1

ORÇAMENTO E GERENCIAMENTO PELAS DIRETRIZES

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano Anual = metas anuais + planos de ação + orçamento.

Premissa	Objeto
Inflação de 4,5% ao ano	Geral
Contratação de 2 novos orientadores de mercado em São José	Custo direto de pessoal - São José
Contratação de 1 contador e 2 auxiliares administrativos (1 é substituição)	Despesas de pessoal - São José
Aumento dos honorários da Diretoria	
Aumento de 7 conselheiros	
Diminuição dos honorários da assessoria contábil	Despesas gerais - São José
Inadimplência base 2022	Provisões de inadimplência
Redução gradual da Selic	Resultado financeiro

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Diretriz do Presidente	
Meta	<u>Atingir R\$2 milhões de resultado operacional em 2024.</u>
Medidas	1. Aumentar receitas com permissionários
	2. Otimizar resultado com gestão de resíduos
	3. Aumentar receitas com publicidade e eventos
	4. Reduzir despesas com compras

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)



1. Aumentar receitas com permissionários

Responsável: Diretor Financeiro

Valor: 20%

Prazo: 2024

Ganho projetado 2024: R\$1,2 milhão

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Diretriz do Diretor Financeiro	
Meta	<u>Aumentar receitas com permissionários em 20% em 2024</u>
Medidas	1. Reajustar tarifas e rateio de recuperação de custos
	2. Ocupar boxes disponíveis e em final de contrato - São José
	3. Construir novos boxes
	4. Implementar taxa de estacionamento de carrinhos de mão
	5. Melhorar resultados da unidade de Tubarão

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: reajustar tarifas e rateio dos boxes		
Etapa	Prazo	Responsável
1. Definir valores de reajuste de tarifas e recuperação de custos.	Concluído	Diretor Financeiro
2. Comunicar permissionários dos reajustes e do cronograma para implementação.	dez/23	Assessoria de Comunicação
3. Implementar reajuste de 8,14% nas tarifas	fev/24	Diretor Financeiro
4. Implementar reajuste do rateio para 71%	mar/24	
5. Implementar reajuste do rateio para 72%	jun/24	
6. Implementar reajuste do rateio para 73%	out/24	

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: licitar boxes disponíveis e em final de contrato		
Etapa	Prazo	Responsável
1. Realizar licitação do box 705	jan/24	Presidente da Comissão de Licitações
2. Realizar licitação do box 704	abr/24	
3. Realizar divulgação dos boxes que vão abrir para atrair participantes para a licitação	ago/24	Assessoria de Comunicação
4. Realizar licitações dos 15 boxes	out/24	Presidente da Comissão de Licitações

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: construir novos boxes		
Etapa	Prazo	Responsável
Realizar projeto dos novos boxes	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Divulgar abertura de novos boxes para atrair participantes	Mar/24	Assessoria de Comunicação
Realizar licitação dos 4 novos boxes no Pavilhão 1	Jul/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar licitação dos 5 novos boxes no Pavilhão 600	Ago/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar licitação dos 2 novos boxes entre os Pavilhões 2 e 3	Ago/24	Presidente da Comissão de Licitações
Monitorar construção dos novos boxes	Dez/24	Diretor de Apoio Operacional

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Os boxes a serem construídos serão:

Boxes novos	Local	M² aprox.	Valor meta
4 boxes	Pavilhão 1	36	75.000
5 boxes	Pavilhão 600	60+	20.000
Lanchonete	Entre pavilhões 2 e 3	40+	20.000
Loja informática	Entre pavilhões 2 e 3	40+	20.000

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: implementar taxa de estacionamento de carrinhos de mão		
Etapa	Prazo	Responsável
Determinar valor e condições da taxa	Fev/24	Diretor Técnico
Comunicar a implementação da taxa aos permissionários	Mar/24	Gerente de Mercado
Iniciar cobrança da taxa	Abr/24	Gerente de Mercado
Monitorar	Diário	Gerente de Mercado

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: implementar taxa de estacionamento de carrinhos de mão		
Etapa	Prazo	Responsável
Determinar valor e condições da taxa	Fev/24	Diretor Técnico
Comunicar a implementação da taxa aos permissionários	Mar/24	Gerente de Mercado
Iniciar cobrança da taxa	Abr/24	Gerente de Mercado
Monitorar	Diário	Gerente de Mercado

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Diretriz do Gerente de Tubarão	
Meta	<u>Melhorar os resultados da unidade de Tubarão em R\$23 mil em 2024</u>
Medidas	1. Licitar novas instalações
	2. Aumentar receita com Pedra

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: licitar novas instalações		
Etapa	Prazo	Responsável
Realizar dispensa de licitação do box que cumpre os critérios	Jul/24	Gerente de Tubarão
Realizar licitação dos outros 2 boxes	Jul/24	Gerente de Tubarão

Plano de Ação: utilizar espaço ocioso da Pedra		
Etapa	Prazo	Responsável
Obter autorização do Diretor Técnico e do Jurídico para permitir que distribuidores usem o espaço ocioso da Pedra para comercializar	Jan/24	Gerente de Tubarão
Negociar utilização de espaço da Pedra com distribuidores	Mar/24	Gerente de Tubarão

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)



2. Otimizar resultado com gestão de resíduos

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

Valor: 24%

Prazo: 2024

Ganho projetado 2024: R\$150 mil

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Diretriz do Diretor de Apoio Operacional	
Meta	<u>Otimizar resultados com gestão de resíduos em 24% em 2024.</u>
Medidas	1. Otimizar fiscalização da coleta e descarte de lixo
	2. Refazer licitação do serviço de coleta de lixo
	3. Estudar utilização de serviço de coleta de lixo da prefeitura
	4. Reativar projeto Nidus

Diretriz do Gerente de Mercado	
Meta	<u>Reduzir custos de coleta de lixo em 10% no primeiro semestre de 2024.</u>
Medidas	1. Promover conscientização dos permissionários
	2. Ampliar sistema de monitoramento do pátio
	3. Implementar pesagem amostral
	4. Implementar plataforma de classificação de resíduos e indicadores

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: promover conscientização dos permissionários		
Etapa	Prazo	Responsável
Realizar reunião de sensibilização com AUPC sobre o tema	Jan/24	Gerente de Mercado
Elaborar plano de conscientização dos permissionários junto à Brooks	Jan/24	Gerente de Mercado
Instalar sistema de descarte adequado (containers e lixeiras)	Fev/24	Gerente de Mercado
Implementar plano de conscientização junto à Brooks, com todos os permissionários	Mar/24	Gerente de Mercado
Realizar fiscalização diária por meio do Regulamento de Mercado.	Diário	Gerente de Mercado

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: ampliar sistema de monitoramento do pátio		
Etapa	Prazo	Responsável
Negociar acordo de cooperação com AUPC junto ao Tribunal de Contas	Jan/24	Presidente
Realizar licitação do projeto do sistema de monitoramento	Abr/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar licitação da implementação do sistema de monitoramento	Ago/24	Presidente da Comissão de Licitações
Implementar sistema de monitoramento	Ago/24	Gerente de Mercado
Monitorar e fiscalizar diariamente junto da AUPC e/ou prestador de serviço	Diário	Gerente de Mercado

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: implementar pesagem amostral		
Etapa	Prazo	Responsável
Aferir balança no Inmetro	Jan/24	Gerente de Mercado
Negociar utilização com permissionário proprietário da balança	Fev/24	Gerente de Mercado
Definir periodicidade da pesagem	Fev/24	Gerente de Mercado
Iniciar implementação da pesagem	Fev/24	Gerente de Mercado

Plano de ação: implementar sistema de classificação de resíduos		
Etapa	Prazo	Responsável
Realizar cadastros (CEASA, fornecedor) no sistema SGCR	Jan/24	Gerente de Mercado
Alimentar sistema com informações retroativas de coleta de resíduos	Fev/24	Gerente de Mercado
Definir indicadores para controle do serviço	Mar/24	Gerente de Mercado
Controlar indicadores	Diário	Gerente de Mercado

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: refazer licitação do serviço de coleta de lixo		
Etapa	Prazo	Responsável
Negociar acordo de cooperação com AUPC para varrição, junto ao Tribunal de Contas	Jan/24	Presidente
Realizar benchmark com outras CEASAs do Brasil para entender método de cobrança do serviço	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Escrever novo Termo de Referência, com apoio do engenheiro ambiental da Secretaria de Agricultura.	Abr/24	Diretor de Apoio Operacional
Realizar licitação para empresa de coleta	Jun/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar contratação da empresa vencedora	Jun/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar fiscalização da empresa contratada de coleta de lixo	A partir de jun/24	Gerente de Mercado

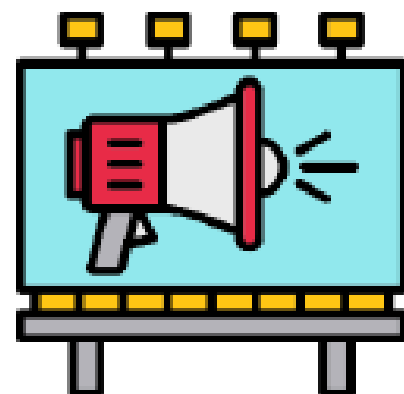
Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: refazer licitação do serviço de coleta de lixo		
Etapa	Prazo	Responsável
Negociar acordo de cooperação com AUPC para varrição, junto ao Tribunal de Contas	Jan/24	Presidente
Realizar benchmark com outras CEASAs do Brasil para entender método de cobrança do serviço	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Escrever novo Termo de Referência, com apoio do engenheiro ambiental da Secretaria de Agricultura.	Abr/24	Diretor de Apoio Operacional
Realizar licitação para empresa de coleta	Jun/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar contratação da empresa vencedora	Jun/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar fiscalização da empresa contratada de coleta de lixo	A partir de jun/24	Gerente de Mercado

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: realizar chamamento público através do Nidus		
Etapa	Prazo	Responsável
Realizar benchmark com CEASA de Curitiba sobre aproveitamento de material orgânico	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Realizar chamamento público	Jul/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar contratação de empresa(s)	Ago/24	Presidente da Comissão de Licitações

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)



3. Aumentar receitas com publicidade e eventos

Responsável: Diretor Financeiro

Valor: R\$169 mil

Prazo: 2024

Ganho projetado 2024: R\$155 mil

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Diretriz do Diretor Financeiro		
Meta	Aumentar receitas com publicidade e eventos em R\$169 mil em 2024	
Medidas	1. Renegociar contratos de outdoors	
	2. Dobrar locação de espaços para eventos	
	3. Realizar sacolão mensal	
Plano de Ação		
Etapa	Prazo	Responsável
Elaborar novo Termo de Referência	jul/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar divulgação dos outdoors para potenciais participantes da licitação	jul/24	Assessoria de Comunicação
Realizar licitação	ago/24	Presidente da Comissão de Licitações
Realizar contratação	set/24	

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: impulsionar aluguel de espaços para eventos		
Etapa	Prazo	Responsável
Reajustar valores de aluguel de espaços	Concluído	Diretor Financeiro
Realizar visitas em potenciais locadores de espaços	Fev/24	Diretor Financeiro
Realizar divulgação do serviço	Fev/24	Assessoria de Comunicação
Realizar reformas no espaço	Abr/24	Diretor de Apoio Operacional

Plano de Ação: implementar sacolão mensal		
Etapa	Prazo	Responsável
Planejar formato do evento piloto	dez/23	Diretor Financeiro
Negociar com empresas para concretização do evento	mar/24	Diretor Financeiro
Divulgar evento piloto para o público	mar/24	Assessoria de Comunicação
Realizar evento piloto	mar/24	Diretor Financeiro
Implementar realização mensal do evento	abr/24	Diretor Financeiro

Plano Anual - Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD)



4. Reduzir despesas com compras

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

Valor: 30%

Prazo: jun/24

Ganho projetado 2024: R\$24 mil

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Plano de Ação: elaborar Atas de Registro de Preço		
Etapa	Prazo	Responsável
Elaborar ARP referente à compra de gêneros alimentícios	dez/23	Priscila
Elaborar ARP referente à compra de materiais e equipamentos de manutenção	mar/24	Isadora
Elaborar ARP referente à compra de materiais de expediente e escritório	mar/24	Caroline
Elaborar ARP referente à compra de equipamentos e materiais de informática	mar/24	Aline
Elaborar ARP referente à compra de móveis de escritório e mobília	mar/24	Simone
Elaborar ARP referente à compra de equipamentos e eletrodomésticos	mar/24	Camila

Plano Anual - Gerencimento pelas Diretrizes (GPD)

Resultado

As medidas propostas pelos Diretores e Gerentes da CEASA/SC no Plano Anual contribuem, somadas, para o atingimento da meta do Presidente: **atingir R\$2 milhões de resultado operacional em 2024**. A contribuição calculada de cada medida pode ser vista no gráfico abaixo:

Gráfico: contribuição de medidas para melhoria dos resultados

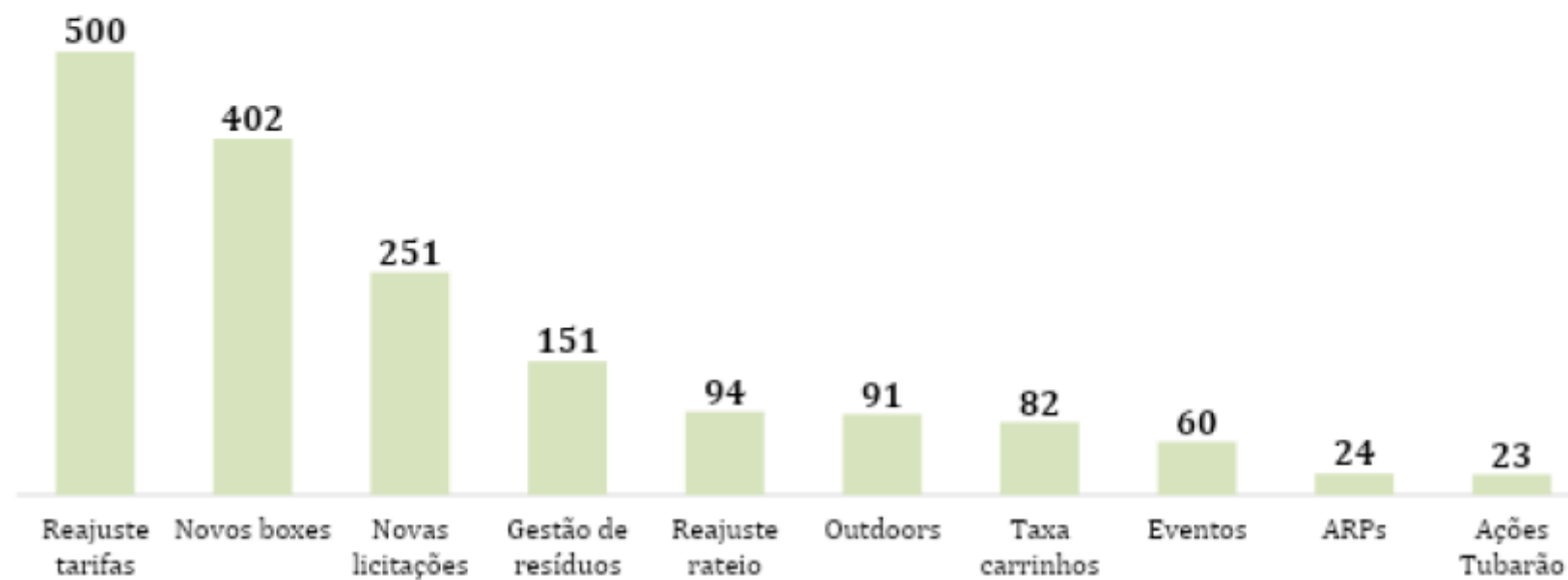
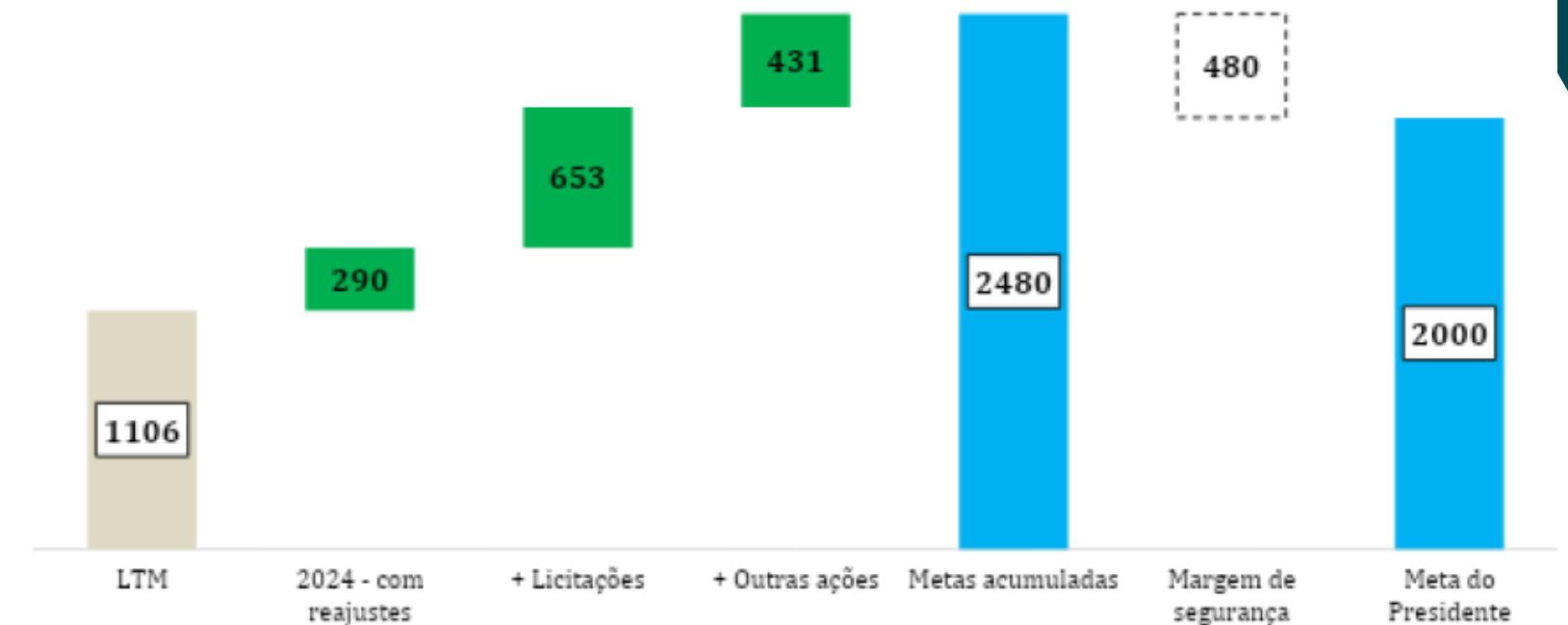


Gráfico: projeção de resultados



MONITORAMENTO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

MONITORAMENTO DO ORÇAMENTO

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO MENSAL - GERENCIAL	Janeiro			Fevereiro		
	PROJEÇÃO	RESULTADO	%	PROJEÇÃO	RESULTADO	%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 553.351,09	R\$ 603.525,75	109%	R\$ 563.301,63	R\$ 572.490,52	102%
RECEITA TPRU	R\$ 340.910,78	R\$ 376.284,44	110%	R\$ 370.861,84	R\$ 371.634,40	100%
RECEITA MÓDULOS	R\$ 242.915,31	R\$ 260.941,00	107%	R\$ 243.693,31	R\$ 250.037,00	103%
TAXA INSTALAÇÃO - LANCE CONC.PUBLICA	R\$ 20.025,00	R\$ 21.654,75	108%	R\$ -	R\$ -	
TAXA DE ESTACIONAMENTO - CARRINHOS DE MÃO	R\$ -	R\$ -		R\$ -	R\$ -	
RECEITAS COM PUBLICIDADE	R\$ -	R\$ -		R\$ -	R\$ -	
RECEITAS DE LOCAÇÃO DE ESPAÇO E EVENTOS	R\$ 1.398,98	R\$ -	0%	R\$ 2.814,15	R\$ -	0%
OUTRAS RECEITAS	R\$ 66,22	R\$ 724,00	1093%	R\$ 70,54	R\$ 502,00	712%
DEDUCOES RECEITAS P/SERVICOS	-R\$ 51.965,21	-R\$ 56.078,44	108%	-R\$ 54.138,20	-R\$ 49.682,88	92%
CUSTO PESSOAL DIRETO	-R\$ 75.448,93	-R\$ 66.095,74	88%	-R\$ 74.790,92	-R\$ 55.977,13	75%
CUSTO COM PESSOAL TOTAL	-R\$ 181.785,25	-R\$ 201.507,94	111%	-R\$ 181.942,27	-R\$ 185.426,28	102%
(-)RECUPERAÇÃO CUSTO PESSOAL	R\$ 106.336,31	R\$ 135.412,20	127%	R\$ 107.151,36	R\$ 129.449,15	121%
CUSTOS GERAIS DE SERVICOS	-R\$ 87.344,51	-R\$ 139.059,87	159%	-R\$ 87.671,71	-R\$ 177.138,80	202%
SERVIÇOS DE TERCEIROS - PROACTIVA MEIO AMBIENTE BRASIL	-R\$ 59.323,53	-R\$ 62.270,39	105%	-R\$ 59.500,82	-R\$ 79.145,44	133%
TAXA COLETA DE RESÍDUOS - SÃO JOSÉ	-R\$ 14.213,80	-R\$ 14.997,72	106%	-R\$ 14.272,46	-R\$ 14.997,72	105%
LIMPEZA E DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS SÓLIDOS - BROOKS AMBIENTAL EIRELI	-R\$ 155.841,62	-R\$ 211.721,12	136%	-R\$ 156.388,73	-R\$ 205.965,83	132%
MATERIAL DE CONSUMO	-R\$ 6.601,15	-R\$ 6.036,07	91%	-R\$ 6.612,32	-R\$ 6.531,17	99%
MATERIAL P/ MANUTENCAO	-R\$ 4.939,97	-R\$ 3.682,07	75%	-R\$ 4.945,89	-R\$ 6.767,88	137%
MATERIAIS DIVERSOS	-R\$ 1.300,59	-R\$ 22.086,27	1698%	-R\$ 1.302,20	R\$ -	0%
OUTROS CUSTOS GERAIS DE SERVIÇOS	-R\$ 126.261,48	-R\$ 140.790,80	112%	-R\$ 127.176,86	-R\$ 214.350,09	169%
(-)RECUPERAÇÃO CUSTOS SERVICOS	R\$ 281.137,64	R\$ 322.524,57	115%	R\$ 282.527,57	R\$ 350.619,33	124%
RESULTADO BRUTO	R\$ 390.557,65	R\$ 398.370,14	102%	R\$ 400.839,01	R\$ 339.374,59	85%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-R\$ 359.116,37	-R\$ 362.818,56	101%	-R\$ 359.977,58	-R\$ 316.744,79	88%
DESPESAS DE PESSOAL	-R\$ 181.556,46	-R\$ 195.679,24	108%	-R\$ 181.898,66	-R\$ 177.847,58	98%
DESPESAS GERAIS	-R\$ 120.700,79	-R\$ 132.066,13	109%	-R\$ 121.146,83	-R\$ 103.771,91	86%
MATERIAL DE EXPEDIENTE GERAL	-R\$ 1.483,65	-R\$ 490,00	33%	-R\$ 1.486,76	-R\$ 2.743,27	185%
MATERIAIS DIVERSOS	-R\$ 447,60	R\$ -	0%	-R\$ 452,42	R\$ -	0%
MATERIAL P/ MANUTENÇÃO	-R\$ 362,11	R\$ -	0%	-R\$ 367,96	R\$ -	0%
COMPONENTES INFORMATICA - BENS NÃO ATIVADOS	-R\$ 506,13	-R\$ 633,00	125%	-R\$ 506,35	R\$ -	0%
OUTRAS DESPESAS GERAIS	-R\$ 117.901,30	-R\$ 130.943,13	111%	-R\$ 118.333,34	-R\$ 101.028,64	85%

MONITORAMENTO DOS PROJETOS DO PLANO ANUAL

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO MENSAL - GERENCIAL	Janeiro			Fevereiro		
	PROJEÇÃO	RESULTADO	%	PROJEÇÃO	RESULTADO	%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 553.351,09	R\$ 603.525,75	109%	R\$ 563.301,63	R\$ 572.490,52	102%
RESULTADO LÍQUIDO	R\$ 101.207,75	R\$ 113.180,44	112%	R\$ 110.844,26	R\$ 76.156,66	69%
RESULTADO ACUMULADO	R\$ 101.207,75	R\$ 113.180,44	112%	R\$ 212.052,01	R\$ 189.337,10	89%
METAS GPD						
Diretoria de Apoio Operacional						
Receita com novos boxes	R\$ -			R\$ -		
Reduzir custo da coleta de lixo	-10%	26%	-260%	-10%	30%	-304%
Reduzir despesas com compras	-R\$ 6.563,18	-R\$ 8.611,99	131%	-R\$ 6.585,78	-R\$ 5.146,27	78%
Diretoria Técnica						
Taxa de estacionamento dos carrinhos de mão	R\$ -			R\$ -		
Gerência de Tubarão						
Novas instalações Tubarão	R\$ -			R\$ -		
Aumentar receita com Pedra	R\$ -			R\$ -		
Diretoria Administrativo Financeira						
Dobrar locação de espaço para eventos	0%			0%		
Realizar sacolão mensal	R\$ -			R\$ -		
Ocupar boxes	R\$ 20.025,00	R\$ 21.654,75	108%	R\$ -		
Renegociar contratos de outdoors	R\$ -			R\$ -		

MONITORAMENTO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO





DÚVIDAS?

