

Plano Anual - 2024



Sumário

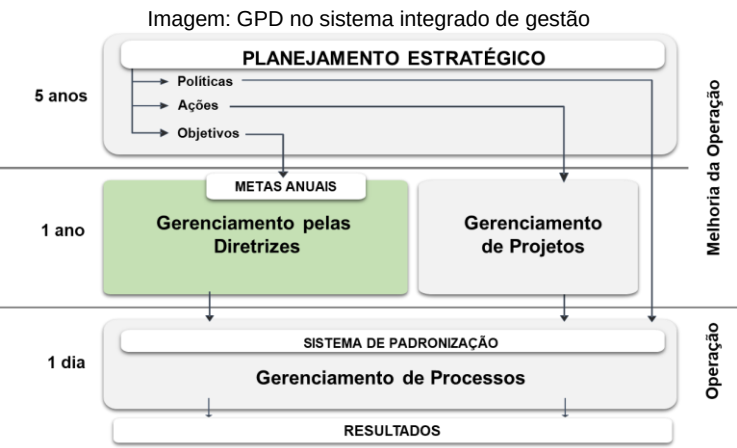
Sumário	2
Metodologia	3
Gerenciamento pelas Diretrizes	3
Plano Anual	3
Premissas	4
Diretriz do Presidente	5
1. Aumentar receitas com permissionários	5
1.1. Reajustar tarifas e rateio de recuperação de custos	6
1.2. Ocupar boxes disponíveis e em final de contrato – São José	6
1.3. Construir novos boxes	7
1.4. Implementar taxa de estacionamento de carrinhos de mão	8
1.5. Melhorar resultados da unidade de Tubarão	8
1.5.1. Novas instalações	8
1.5.2. Aumentar receita com módulos	9
2. Otimizar resultado com gestão de resíduos	9
2.1. Otimizar fiscalização da coleta e descarte de lixo	10
2.1.1. Conscientização dos permissionários	11
2.1.2. Sistema de monitoramento	11
2.1.3. Pesagem amostral	11
2.1.4. SGCR e indicadores	12
2.2. Refazer licitação do serviço de coleta de lixo	12
2.3. Estudar utilização do serviço de coleta de lixo da prefeitura	13
2.4. Reativar projeto Nidus	13
3. Aumentar receitas com publicidade e eventos	14
3.1. Renegociar contratos de outdoors	15
3.2. Dobrar locação de espaços para eventos	15
3.3. Realizar sacolão mensal	15
4. Reduzir despesas com compras	16
Resultado	18

Metodologia

Gerenciamento pelas Diretrizes

O Gerenciamento pelas Diretrizes (GPD) é um sistema de gestão que possui como objetivo transformar as estratégias da organização em realidade, concentrando toda a força intelectual das pessoas e focalizando-as para as metas da organização.

No sistema integrado de gestão, o GPD parte dos objetivos traçados no Planejamento Estratégico e estabelece metas e medidas para atingí-los, em um processo de desdobramento ao longo da estrutura da organização. As medidas estabelecidas conduzem ao aprimoramento dos processos da organização, levando a melhores resultados.



O GPD utiliza o método PDCA (*Plan* □ *Do* □ *Check* □ *Act*), da seguinte forma:

PDCA no Gerenciamento pelas Diretrizes	
P	Estabelecimento das diretrizes para todos os níveis gerenciais.
D	Execução das medidas prioritárias e suficientes.
C	Verificação dos resultados e do grau de avanço das medidas.
A	Reflexão: análise da diferença entre as metas e os resultados alcançados, determinação das causas desse desvio e recomendações de contramedidas.

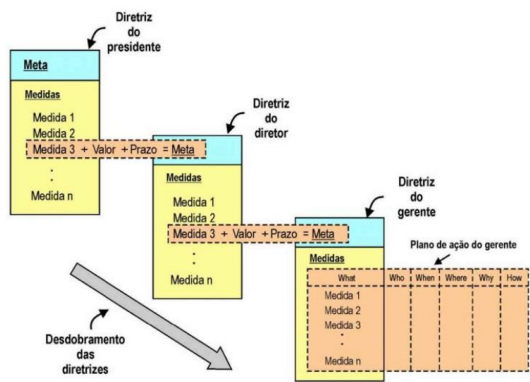
Plano Anual

O Gerenciamento pelas Diretrizes conduz o estabelecimento e a execução do Plano Anual, partindo do Plano Estratégico. O Plano Anual consiste de metas anuais, seus respectivos planos de ação, e um orçamento para dar suporte às ações e aos projetos prioritários para atingir essas metas.

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

Uma diretriz é composta por uma meta (objetivo gerencial, valor e prazo) e as medidas (ações) prioritárias e suficientes para o atingimento da meta. As diretrizes são desdobradas pelos níveis

gerenciais da empresa, partindo da diretriz do presidente, conforme o método abaixo:



Diretriz = meta + medidas

Medidas não desdobráveis para o nível posterior são transformadas em Planos de Ação.

Premissas

Foram consideradas algumas premissas para o cálculo das metas e a elaboração do orçamento. Estas são:

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	Despesas gerais – São José
Diminuição dos honorários da assessoria contábil	
Inadimplência base 2022	Provisões de inadimplência
Redução gradual da Selic	Resultado financeiro

Os valores das contratações previstas para São José, bem como cálculo dos encargos incidentes, podem ser vistos na tabela abaixo:

Imagem: impacto do novo concurso na folha de pagamento

Impacto Folha Pagamento Novos Concursados				
Mês Referência	Qtde	Salário	Encargos 63,21%	Salários + encargos
Contador	1	R\$ 4.922,41	R\$ 3.111,46	R\$ 8.033,87
Orientador de Mercado	3	R\$ 2.198,92	R\$ 1.389,94	R\$ 10.766,57
Técnico Agrícola	1	R\$ 2.916,00	R\$ 1.843,20	R\$ 4.759,20
Auxiliar Administrativo	2	R\$ 2.111,99	R\$ 1.334,99	R\$ 6.893,96
Vale Alimentação	7	R\$ 571,88		R\$ 4.003,16
Totais		R\$ 12.721,20	R\$ 7.679,59	R\$ 34.456,76

Diretriz do Presidente

Abaixo é apresentada a diretriz do Presidente da CEASA/SC, composta pela meta anual da empresa e pelas medidas prioritárias e suficientes para atingir a meta.

Diretriz do Presidente	
Meta	Atingir R\$2 milhões de resultado operacional em 2024.
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

As medidas estabelecidas na diretriz do presidente serão desdobradas para os diretores e gerentes da organização, nos tópicos seguintes.



1. Aumentar receitas com permissionários

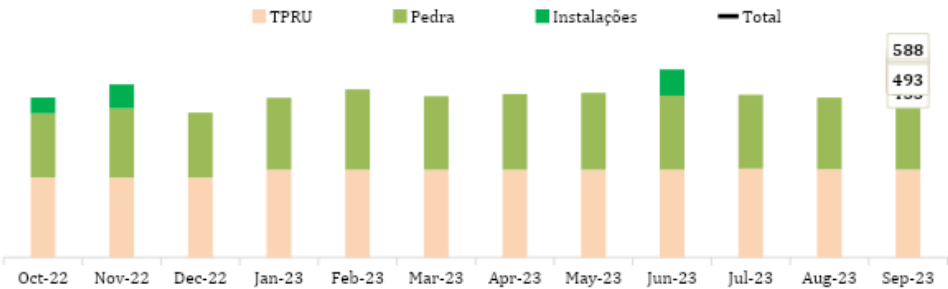
Responsável: Diretor Financeiro

Valor: 20%

Prazo: 2024

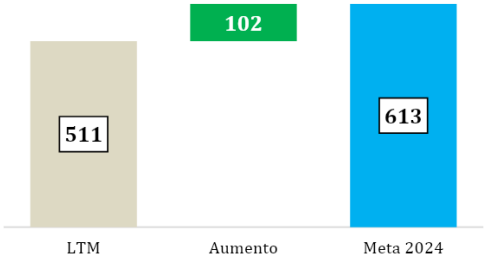
Ganho projetado 2024: R\$1,2 milhão

Gráfico: receitas com permissionários nos últimos 12 meses em São José – em R\$ Mil



A média de receita com permissionários nos últimos 12 meses (“LTM”, de outubro de 2022 a setembro de 2023) foi de R\$ 511 mil mensais. Para 2024, o valor projetado é de R\$613 mil mensais, com aumento de 20%.

Gráfico: aumento projetado em receita com permissionários.



Juntamente da meta, foram estabelecidas medidas prioritárias e suficientes para o seu atingimento, desdobradas ao longo da estrutura gerencial da CEASA/SC. Estas podem ser vistas abaixo:

Diretriz do Diretor Financeiro	
Meta	Aumentar receitas com permissionários em 20% em 2024
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

1.1. Reajustar tarifas e rateio de recuperação de custos

Responsável: Diretor Financeiro.

Valor: 8,14% / 3p.p.

Prazo: out/24

Ganho projetado 2024: R\$590 mil

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	

1.2. Ocupar boxes disponíveis e em final de contrato – São José

Responsável: Presidente da Comissão de Licitações

Valor: 17 boxes

Prazo: out/24

Ganho projetado 2024: R\$250 mil

Obs: boxes disponíveis 703, 704 e 705 são espaços pouco atrativos, sendo esperada baixa concorrência. Nos boxes em fim de contrato, foi considerado ganho de 5% com base no preço mínimo dos boxes.

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

1.3. Construir novos boxes

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

Valor: 11 boxes (4 a R\$75 mil + 7 a R\$20 mil)

Prazo: ago/24

Ganho projetado 2024: R\$402.000

Projetos estratégicos relacionados: licitar novos espaços (dimensão financeira); elaborar projeto de reforma e revitalização das unidades (dimensão de governança e sustentabilidade);

Obs: empresas licitadas realizarão as obras e serão descontadas 50% do TPRU por um período determinado.

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

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

1.4. Implementar taxa de estacionamento de carrinhos de mão

Responsável: Gerente de Mercado

Valor: R\$10 mil/mês

Prazo: a partir de abr/24

Ganho projetado 2024: R\$82 mil

Obs:

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

1.5. Melhorar resultados da unidade de Tubarão

Responsável: Gerente de Tubarão

Valor: R\$23 mil

Prazo: dez/24

Ganho projetado 2024: R\$23 mil

Projetos estratégicos relacionados: licitar novos espaços (dimensão financeira);

Juntamente da meta, foram estabelecidas medidas prioritárias e suficientes para o seu atingimento. Estas podem ser vistas abaixo:

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

1.5.1. Novas instalações

Responsável: Gerente de Tubarão

Valor: 3 instalações (a R\$5.758 cada)

Prazo: jul/24

Ganho projetado 2024: R\$17 mil

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

1.5.2. Aumentar receita com Pedra

Responsável: Gerente de Tubarão

Valor: 20%

Prazo: mar/24

Ganho projetado 2024: R\$6 mil

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



2. Otimizar resultado com gestão de resíduos

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

Valor: 24%

Prazo: 2024

Ganho projetado 2024: R\$150 mil

Projetos estratégicos relacionados: reduzir a quantidade de lixo descartado em aterros (dimensão financeira);

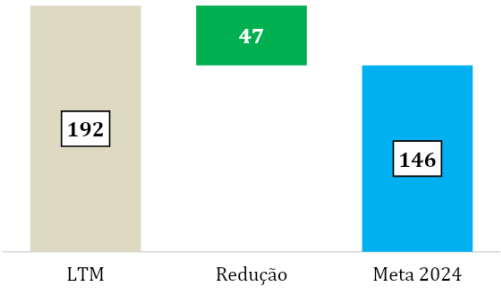
Obs:

Gráfico: gastos com limpeza e destinação de resíduos sólidos (Brooks) nos últimos 12 meses – em R\$ Mil



Somando-se aos gastos com limpeza e destinação (Brooks) a taxa de coleta de lixo paga à prefeitura de São José, obtém-se o valor médio de R\$192 mil mensais nos últimos 12 meses. Com as ações propostas, o valor projetado para 2024 é de R\$146 mil mensais, em média (uma redução de 24% no ano).

Gráfico: projeção de redução de custos em gestão de resíduos



Juntamente da meta, foram estabelecidas medidas prioritárias e suficientes para o seu atingimento, desdobradas ao longo da estrutura gerencial da CEASA/SC. Estas podem ser vistas abaixo:

Diretriz do Diretor de Apoio Operacional	
Meta	Otimizar resultados com gestão de resíduos em 24% em 2024.
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

2.1. Otimizar fiscalização da coleta e descarte de lixo

Responsável: Gerente de Mercado

Valor: reduzir custo de coleta em 10%

Prazo: jan-jun/24

Juntamente da meta, foram estabelecidas medidas prioritárias e suficientes para o seu atingimento. Estas podem ser vistas abaixo:

Diretriz do Gerente de Mercado	
Meta	Reduzir custos de coleta de lixo em 10% no primeiro semestre de 2024.
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

2.1.1. Conscientização dos permissionários

Entende-se necessário buscar uma mudança de cultura com relação aos permissionários. Conscientização está no contrato com a Brooks.

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

2.1.2. Sistema de monitoramento

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

Se for aceito acordo de cooperação com AUPC, não será necessária a realização de licitações pois a contratação do sistema será feita pela AUPC. Assim, o sistema poderá ser implementado anteriormente.

2.1.3. Pesagem amostral

Atualmente, a pesagem é realizada somente pelos prestadores de serviços – Brooks e Proactiva, sem controle ou auditoria da CEASA/SC para verificação da veracidade dos valores pesados.

Ação provisória, enquanto o método de pesagem segue por kg.

Comentado [1]: Sem acordo não entra no primeiro semestre

Comentado [2R1]: Cenários?

Comentado [3R1]: Com AUPC: 15k mensais, a partir de fev

Comentado [4R1]: Sem AUPC: projeto 150k + 20k mensais

Comentado [5R1]: Ou não acontecer, escolha. Colocar P.A. considerando acordo, como uma frente

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

2.1.4. SGCR e indicadores

Em reunião com representante da Secretaria da Agricultura, foi apresentado o [SGCR \(Sistema Gerencial de Classificação de Resíduos\)](#), plataforma desenvolvida pela ABNT para possibilitar a classificação ágil, precisa e eficiente dos diferentes tipos de resíduos, com dashboard para acompanhamento das ações de tratamento. Os relatórios e laudos do prestador de serviços (atualmente a empresa Brooks) poderão ser gerados e acompanhados por meio do sistema.

O sistema também confere a coerência das informações inseridas pela empresa prestadora de serviços, bem como mantém registro do histórico de movimentações e ações. Segundo o representante da Secretaria da Agricultura, a alimentação do sistema com informações retroativas auxiliará a justificar ao Tribunal de Contas as decisões sobre refazer a licitação.

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

2.2. Refazer licitação do serviço de coleta de lixo

Responsável: Presidente da Comissão de Licitações

Prazo: jun/24.

Obs: será negociado acordo de cooperação com AUPC para monitoramento e para varrição (juntar e separar) – Brooks ficaria só com coleta e destinação – é a situação ideal, baixaria muito o custo. Nesse caso, a AUPC fica com o reciclado para vender, assim fazem a varrição com empenho.

Limpeza e higienização será contratado separado de gestão de resíduos. Será ajustado o método de cobrança (atualmente por kg), para adequar os incentivos do prestador de serviços.

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

2.3. Estudar utilização do serviço de coleta de lixo da prefeitura

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

Prazo: fev/24

Obs: Brooks é contratada para limpeza também, ficaria responsável pela separação do lixo para coleta pela prefeitura.

Plano de Ação: utilizar serviço de coleta de lixo da prefeitura		
Etapa	Prazo	Responsável
Entender possibilidades legais da utilização do serviço	Jan/24	Presidente / Jurídico
Realizar adequação da estrutura	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Planejar processo de descarte de lixo	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Implementar junto à empresa terceirizada	Fev/24	Diretor de Apoio Operacional
Fiscalizar realização do combinado pela empresa terceirizada	Diário	Gerente de Mercado

2.4. Reativar projeto Nidus

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

Prazo: ago/2024

Projetos estratégicos relacionados: reduzir a quantidade de lixo descartado em aterros (dimensão financeira);

Obs: o chamamento será realizado em paralelo à nova licitação.

Segundo espacialista da Secretaria da Agricultura, “o mercado está apto a receber essa matéria prima, mas nós não estamos conseguindo fazer a separação e a destinação corretamente”. Papel é o mais simples; plástico também daria; matéria orgânica é mais complexo □ Nidus.

O maior volume de lixo é material orgânico. Atualmente tudo é destinado ao aterro. Segundo especialista da Secretaria da Agricultura, é possível conseguir empresa que realize essa coleta de forma gratuita.

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



3. Aumentar receitas com publicidade e eventos

Responsável: Diretor Financeiro

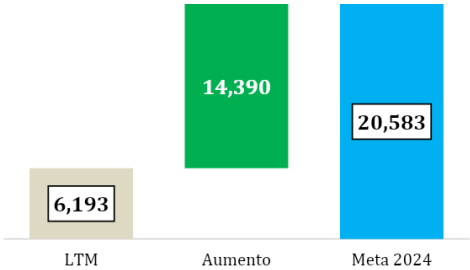
Valor: R\$169 mil

Prazo: 2024

Ganho projetado 2024: R\$155 mil

Obs:

Nos últimos 12 meses, foram obtidos em média R\$6,2 mil de receita mensal com publicidade e eventos, incluindo os valores recebidos pela locação do espaço em Outdoors. Com as ações propostas, o valor projetado para 2024 aumenta em 232%, atingindo uma média de R\$20 mil mensais.



Juntamente da meta, foram estabelecidas medidas prioritárias e suficientes para o seu atingimento. Estas podem ser vistas abaixo:

Diretriz do Diretor Financeiro	
Meta	<u>Aumentar receitas com publicidade e eventos em R\$169 mil em 2024</u>
Medidas	1. Renegociar contratos de outdoors
	2. Dobrar locação de espaços para eventos
	3. Realizar sacolão mensal

3.1. Renegociar contratos de outdoors

Responsável: Presidente da Comissão de Licitações

Valor: R\$30 mil/mês

Prazo: set/24

Ganho projetado 2024: R\$91 mil

Projetos estratégicos relacionados: licitar espaços para publicidade (dimensão financeira); estruturar setor de marketing (dimensão de cliente e mercado);

Obs: serão alugados dois painéis, enquanto um será utilizado pela CEASA/SC. Também será estudada a possibilidade de colocação de painel digital pelo Diretor Financeiro.

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	

3.2. Dobrar locação de espaços para eventos

Responsável: Diretor Financeiro

Valor: 100%

Prazo: fev/24

Ganho projetado 2024: R\$14 mil

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

3.3. Realizar sacolão mensal

Responsável: Diretor Financeiro

Valor: R\$5.000/mês

Prazo: fev/24

Ganho projetado 2024: R\$50 mil

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



4. Reduzir despesas com compras

Responsável: Diretor de Apoio Operacional

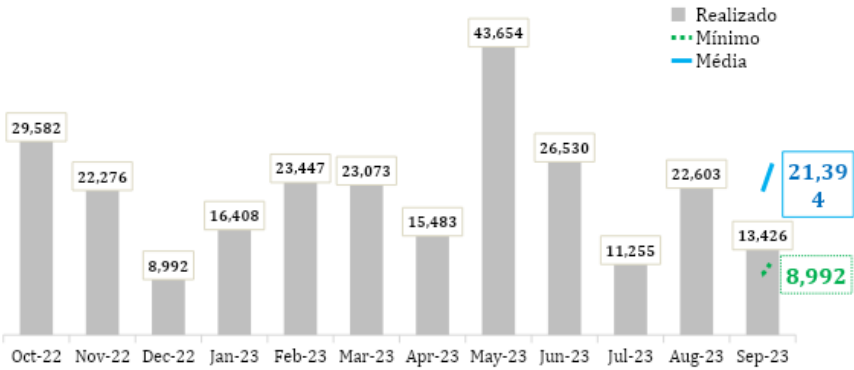
Valor: 30%

Prazo: jun/24

Ganho projetado 2024: R\$24 mil

Obs:

Gráfico: gastos com compras das modalidades inclusas no SRP nos últimos 12 meses – em R\$ Mil

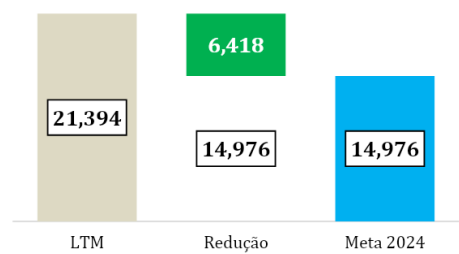


Nos últimos 12 meses, o valor médio dos gastos com compras de itens que serão inclusos no Sistema de Registro de Preços foi de aproximadamente R\$21 mil, considerando todas as unidades do

CEASA/SC. O menor valor, no entanto, foi de aproximadamente R\$9 mil, no mês de dezembro de 2022. Se todos o meses da série histórica tivessem apresentado o menor valor, haveria uma redução acumulada de R\$149 mil no gasto total.

Estudos realizados sobre a aplicação do Sistema de Registro de Preços em órgãos públicos apontam para economias de entre 20 e 50% nas compras realizadas. Considerando uma redução projetada de 30%, o valor mensal projetado será de aproximadamente R\$15 mil após a implementação das ARPs.

Gráfico: redução de gastos projetada com ARPs

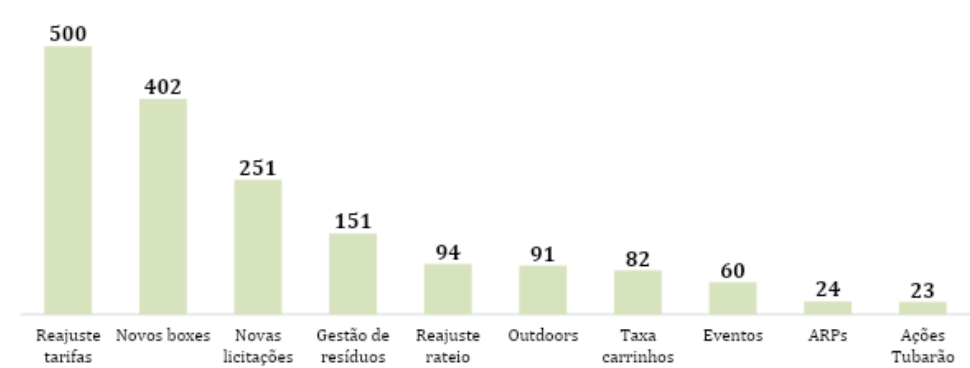


Plano de Ação: elaborar Atas de Registro de Preço		
Etapas	Prazo	Responsável
Elaborar ARP referente à compra de gêneros alimentícios	dez/23	Priscila
Elaborar ARP referente à compra de materiais e equipamentos de manutenção	mar/24	Isadora
Elaborar ARP referente à compra de materiais de expediente e escritório	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

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



As metas negociadas no processo de desdobramento, quando somadas, representam resultado operacional projetado de R\$2,48 milhões. Este valor é superior à meta do Presidente, havendo assim uma **margem de segurança** de 24% para o atingimento da meta – para caso algumas medidas não obtenham sucesso.

Gráfico: projeção de resultados

