



GESTÃO INTEGRADA DE FAZENDAS



Atualmente o produtor se depara com diversas situações que não consegue controlar...



Clima



Economia



Tecnologia



Político
Legal



Pragas

...mas por outro lado há um fator que ele pode controlar e tem deixado de lado

A GESTÃO DE SUA PROPRIEDADE

Uma parceria entre Pecege, Markestrat e Agropformance, o curso oferece ao aluno uma visão sistêmica para a integração de todos os setores envolvidos na gestão de uma fazenda. Com a aplicação dos conhecimentos adquiridos no curso, o gestor passa a ter uma administração mais eficaz da fazenda.



VISÃO DO CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

PLANEJAMENTO

- Desenvolvendo Estratégias para o Negócio
- Governança na empresa Rural Familiar
- Organização e Planejamento Jurídico

FINANÇAS

- Gestão do Fluxo de Caixa e Orçamentação
- Fontes de Financiamento e Análise de Investimentos

TECNOLOGIA

- Gestão do Custo de Produção
- Dimensionamento e Gerenciamento dos Sistemas Mecanizados

PESSOAS

- Gestão Estratégica de Pessoas
- Liderança e Motivação de Equipes

COMPRA E VENDA

- Modalidades de Comercialização
- Planejamento de Compras de Insumos



PLANEJAMENTO

DESENVOLVENDO ESTRATÉGIAS PARA O NEGÓCIO

- Entendimento do ambiente em que o empreendimento está inserido: macro, micro e interno;
- Visão geral do processo de análise e definição das estratégias de atuação e posicionamento de fazendas;
- Explorar a importância dos recursos, capacidades e competências no processo de gestão estratégica;
- Identificar os fatores críticos para o sucesso no longo prazo do negócio;
- Apresentar uma ferramenta de planejamento e gestão para o médio e longo prazo;
- Identificar a melhor forma de explorar os pontos fortes do empreendimento.



PLANEJAMENTO

GOVERNANÇA NA EMPRESA RURAL FAMILIAR

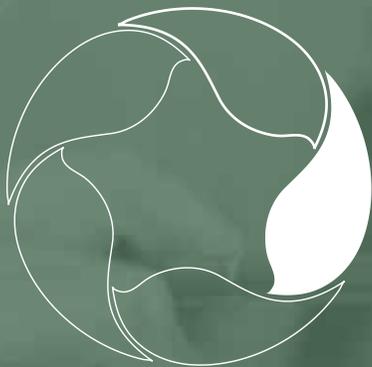
- Desenvolver os conceitos de governança aplicada aos negócios familiares;
- Apresentar a importância da governança na proteção dos interesses dos acionistas e da família, na • valorização do empreendimento rural e atratividade para investimentos externos;
- Aborda o planejamento da sucessão na gestão do negócio;
- Vantagens e desvantagens da sucessão com membros da família e a necessidade de regras para a entrada, permanência e saída de herdeiros da gestão;
- Apresentar as principais características dos negócios familiares e explorar seus desafios;
- Estabelecer as relações societárias;
- Momento adequado para implementação da sucessão;
- Mecanismo de blindagem do patrimônio;
- Reduzir conflitos.



PLANEJAMENTO

ORGANIZAÇÃO E PLANEJAMENTO JURÍDICO

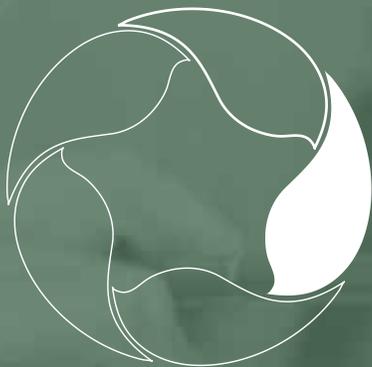
- Construção de regras societárias;
- Estruturação societária;
- Tipificações e entendimento das tributações;
- Alinhamento jurídico.



FINANÇAS

GESTÃO DO FLUXO DE CAIXA E ORÇAMENTAÇÃO

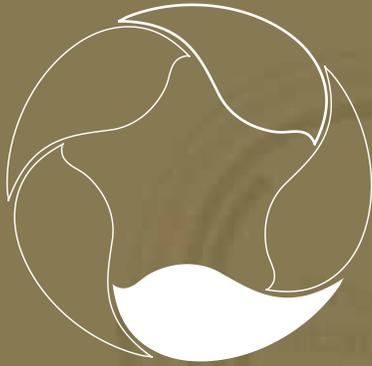
- Planejamento e controle financeiro;
- Implementação e gestão de fluxo de caixa;
- Estrutura de capital;
- Retorno sobre o investimento ;
- Sistemática das decisões financeiras.



FINANÇAS

FONTES DE FINANCIAMENTO E ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

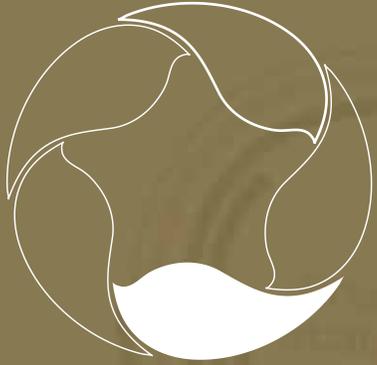
- Características do negocio: prazos, formas de aquisição e captação de recursos;
- Uso de matemática financeira básica;
- Projetos independentes e mutuamente excludentes;
- Análise de investimentos agrícolas;
- Conceito de Payback, TIR, VPL;
- Critérios para tomada de decisão em investimentos na fazenda.



TECNOLOGIA

GESTÃO DE SISTEMAS MECANIZADOS E AUTOMATIZADOS

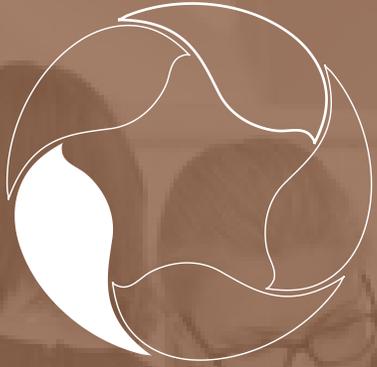
- Estruturação de sistema de custeio adequado;
- Entender os custos de produção agrícola a partir do direcionamento estratégico;
- Organização do sistema de controles de informações (monetárias e físicas);
- Aplicação adequada de uma estrutura de custeio ao processo decisório;
- Análise de resultados: como usar a informação no processo de decisão.



TECNOLOGIA

DIMENSIONAMENTO E GERENCIAMENTO DOS SISTEMAS MECANIZADOS

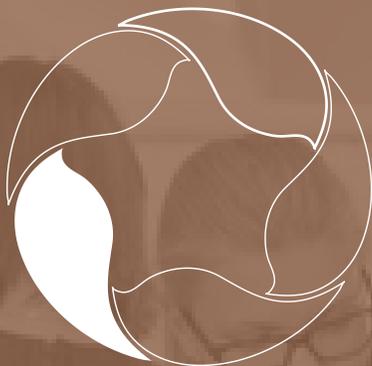
- Planejamento e dimensionamento do número de mecanizados necessários (tratores, implementos, colhedoras, transbordo, etc..);
- Principais indicadores operacionais, como escalonamento das operações num horizonte de tempo;
- Ritmo e capacidade operacional, aproveitamento do tempo, eficiência gerencial;
- Integração dos aspectos operacionais com os econômicos;
- Quantificar o custo de uma operação em específico ou do sistema como um todo;
- Conceitos e formas de apurar custos fixos, variáveis, totais e de produção.



PESSOAS

GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS

- Gestão estratégica de pessoas com uma abordagem objetiva e aplicada;
- Como implantar políticas de gestão de pessoas;
- Avaliação de desempenho;
- Rotinas trabalhistas;
- Remuneração sistematizada;
- Recrutamento e seleção de colaboradores;
- Integração da equipe;
- Elaboração de um programa de capacitação.



PESSOAS

LIDERANÇA E MOTIVAÇÃO DE EQUIPES

- Compreender como as características do negócio influenciam no modelo de gestão de pessoas;
- Identificar os principais processos de gestão de pessoas e a forma de gerenciá-los;
- Entender o perfil e as oportunidades de melhoria na sua atuação como líder de pessoas;
- Aprofundar o autoconhecimento e construir um plano de desenvolvimento como líder;
- Capacitar o líder no uso de ferramentas de gestão de equipe (Management Skills);
- Desafio da motivação, ciclo motivacional e clima organizacional.



COMPRA E VENDA

MODALIDADES DE COMERCIALIZAÇÃO

- Compreender as alternativas estratégicas e ferramentas de comercialização;
- Introdução ao mercado futuro;
- Políticas de comercialização;
- Planejar e estimar vendas dos próximos anos;
- Desenvolver e documentar as vendas e/ou estratégias para fixar o preço e o desempenho;
- Gerenciar os riscos de preço na venda.



COMPRA E VENDA

PLANEJAMENTO DE COMPRAS DE INSUMOS

- Como desenvolver um bom relacionamento com distribuidor de insumos;
- Avaliar métodos alternativos de compra: como compra em grupo, contratação e desenvolvimento de aliança;
- Estabelecer um sistema de coleta de informações eficaz sobre o mercado;
- Gerenciamento do risco de preço de compra;
- Avaliar o serviço, bem como o preço de sua decisão de compra.



GESTÃO INTEGRADA DE FAZENDAS

