



Povoado Tapera, s/n Monte Santo BA, CEP. 48.800-00

associaçãotapera@bol.com.br

CNPJ: 02.658.158/0001-89

TERMO DE REFERÊNCIA

Contratação de Profissional Especializado para o Agente de Negócios – AN

1. OBJETO

Contratação de profissional especializado, para a função de Agente de Negócios – AN na **Associação Comunitária dos Agricultores (as) Familiares de Tapera (ACAFT)**, conforme previsto no Termo de Colaboração firmado por essa organização produtiva e a Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional (CAR), decorrente do Edital de Chamada Pública nº 002/2024.

2. OBJETIVO

Este Termo de Referência tem como objetivo estabelecer as condições para seleção e contratação de um profissional especializado, para desenvolver atividades relacionadas a implementação de um modelo de gestão, nas diversas áreas, a implementação de ações estruturantes para o acesso a mercados, a comercialização de produtos e o acesso da Organização Produtiva nos diversos mercados. Esta estratégia, de contratação de um profissional especializado para desenvolver essas ações é apoiada e financiada pela Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional (CAR), através do Edital de Chamada Pública nº 002/2024.

3. CONTEXTUALIZAÇÃO

O Edital de Chamamento Público nº 002/2024¹, foi realizado pela CAR com a finalidade de selecionar organizações produtivas da agricultura familiar para a celebração de Termo de Colaboração para o apoio a gestão e acesso a mercados com o apoio de um Agente de Negócios (AN) que deverá prestar assistência especializada à agroindústria e aos agricultores familiares cooperados/associados e outros que pretendam integrar a organização produtiva. O intuito é superar os obstáculos e gerar bons resultados por meio da assessoria técnica e com dedicação profissional ao modelo de gestão da organização produtiva, aos processos produtivos da agroindústria, buscando sustentabilidade, agregação de valor, melhoria da gestão empresarial e comercialização de produtos através do acesso aos diversos mercados, levando-se em consideração diferentes estratégias, ações e soluções/práticas.

A possui um potencial de aceleração e está sendo apoiada pela CAR com objetivo acelerar o desenvolvimento de sua agroindústria, através de estratégias e ações que possam contribuir

¹ Edital CAR nº 002/2024 - Seleção de Organizações Produtivas Ativas da Agricultura Familiar para Apoio a Gestão Qualificada de suas Agroindústrias

para o seu funcionamento e sustentabilidade econômica através de operação de venda de produtos/serviços no mercado.

A consolidação de Organizações Produtivas da Agricultura familiar tem como objetivos:

- Implementar um modelo de gestão;
- Desenvolver e implementar ações estruturantes que possam contribuir para a criação de um portfólio de produtos, a preços competitivos, dentro de uma lógica de distribuição capaz de atender com regularidade às demandas do mercado;
- Ampliar e qualificar a participação dos produtos da agricultura familiar nos mercados;
- Intensificação e consolidação de uma cultura empreendedora e profissionalizada com foco nos mercados e na relação com os clientes e consumidores;
- Favorecer o surgimento e/ ou incremento de canais de comercialização que gerem ambiente adequado de rentabilidade e viabilidade econômica com sustentabilidade;
- Promover a profissionalização da gestão e fortalecer capacidades para participarem dos mercados, realizarem parcerias estratégicas e identificarem e acessarem novas oportunidades de negócios;
- Gerar e ampliar as receitas de vendas, repercutindo no fortalecimento institucional, promovendo sua sustentabilidade econômica e retorno financeiro para os cooperados/associados/as;
- Estimular a produção sustentável que respeite a diversidade e a inclusão (jovens, gênero, outros), a biodiversidade, a gestão de recursos naturais, a gestão de resíduos, a emissão de gases de efeito estufa (GEE), os riscos ambientais; entre outros.

A CAR, através do Projeto Bahia que Produz e Alimenta, dará apoio técnico e financeiro, visando dinamizar e consolidar a agroindústria e sua base produtiva. A CAR, juntamente com outros órgãos do Governo da Bahia, promoverá, também, ambientes de aproximação e negociação com o setor público e privado, de forma coletiva e individual, com o intuito de facilitar o conhecimento mútuo e o diálogo entre as partes, valorizando os produtos da agricultura familiar ou ampliando sua visibilidade, o potencial produtivo dentro das diversas cadeias de valor apoiadas, na melhoria da gestão, e a inserção dessas Organizações Produtivas em mercados estratégicos dentro de uma lógica de produção e comercialização que contemplem o uso de recursos de forma sustentável, a conservação dos biomas gerando menos impactos ao meio ambiente.

A CAR/Projeto Bahia que Produz e Alimenta se insere na estratégia de política pública que vem sendo realizada no estado da Bahia para o fortalecimento do desenvolvimento rural e da agricultura familiar. Nesse contexto, os principais objetivos de desenvolvimento do Projeto visam aumentar a integração ao mercado, a receita líquida, e a segurança alimentar dos beneficiários organizados.

Esse Termo de Referência tem o intuito de apresentar diretrizes para contratação de um apoio técnico especializado, denominado Agente de Negócios (AN) que trabalhará nessa organização produtiva.

Para garantir o bom funcionamento da agroindústria e da organização produtiva na melhoria dos processos de gestão, nos processos de beneficiamento de matérias-primas, a comercialização de produtos e o acesso a mercados, sob responsabilidade dessa Entidade Contratante, é necessário qualificar ou implementar o modelo de negócios, melhorar sua gestão, implementar ou melhorar as ações estruturantes para o acesso a mercados, a busca de compradores nos mercados e o acesso a mercados que estarão sob responsabilidade dos cooperados/associados.

A contratação do Agente de Negócios (AN) se justifica na perspectiva de que essa/a profissional possa contribuir para aumentar e qualificar a gestão nas diversas áreas, aumentar a produtividade na agroindústria, aumentando vendas e acessando novos mercados, permitindo assim ampliar ou estabelecer compromissos e contratos de comercialização firmados pela Entidade Contratante junto às empresas parceiras.

O/A Agente de Negócios (AN) deverá ter sob sua orientação e apoio o/a Coordenador/a de Negócios (CN) que será correalizador e implementador das estratégias e ações junto com os dirigentes e cooperados nas organizações produtivas. O/A Coordenador/a de Negócios é um profissional ligado à CAR, que tem a missão de, também, apoiar o desenvolvimento de ações necessárias à dinamização da agroindústria e sua organização produtiva.

Perfil esperado do/a profissional a ser contratado/a

O profissional a ser contratado deverá apresentar perfil compatível com a função de Agente de Negócios (AN), que deverá ser desempenhada em tempo integral e exclusivo. O profissional a ser contratado deverá ter formação acadêmica adequada para o desempenho das funções e experiência comprovada no processo de gestão administrativa (nas diversas áreas – recursos humanos, liderança, financeira, social e ambiental), produtiva, marketing, vendas e acesso a mercados de organizações produtivas e/ou empresas.

Deverá fazer parte do escopo de serviços do AN:

- Participar de todas as capacitações/formação oferecidas pela SDR/CAR e parceiros, para a obtenção de conhecimento nas diversas áreas de gestão, marketing, vendas e acesso a mercados ou outras;
- Desenvolver competência e capacidade de interação e conexão com o/a Coordenador/a de Negócios (CN), com os dirigentes da organização produtiva e seus cooperados/associados na discussão de estratégias e ações a serem implementadas e no alcance dos resultados;
- Desenvolver capacidade e competência para implementar as ações propostas para o alcance dos resultados;
- Apoiar o/a Coordenador de Negócios/CAR na realização de diagnósticos, na definição de estratégias e ações, como também na elaboração e implementação de um plano de negócios, de um plano de gestão e de ação para as intervenções necessárias à agroindústria, como também, na implementação e operacionalização das ações necessárias à sua dinamização institucional;
- Obter e trazer os resultados esperados às cooperativas/associações;
- Fornecer informações à SDR/CAR sobre os andamentos dos trabalhos em desenvolvimento da organização produtiva apoiada;
- Elaboração de relatórios, quando solicitados;
- Acompanhar a alimentação do sistema de monitoramento da informação da CAR, com dados da Organização Produtiva;
- Outras decorrentes da função.

3.1. O profissional deve ter disponibilidade para trabalhar em tempo integral (40 horas) e deverá ter o seguinte perfil:

3.1.1. Escolaridade

Formação	Cursos Complementares
----------	-----------------------

<p>(a)Nível superior (ex: administração, contabilidade, agronomia, agroecologia, alimentos, gestão de cooperativas, etc..) ou formação técnica (ex: em agropecuária, administração, agroecologia, agrícola, alimentos, contabilidade, agroindústria, vendas, etc...) compatível com as atribuições da função de Agente de Negócios</p>	<p>Cursos de curta duração em temas relevantes a produção, gestão/gerência, marketing, associativismo/cooperativismo, beneficiamento e comercialização, dentre outros na cadeia produtiva principal da Agroindústria – Mínimo de 100 horas.</p>
--	---

3.1.2. Conhecimentos e habilidades

Conhecimentos	Habilidades
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Negociação de prazos e recursos, no âmbito da associação e junto a outras instituições; ▪ Análise de problemas, identificação e implementação de soluções técnicas; ▪ Planejamento, implementação, acompanhamento e análise de resultados da associação; ▪ Realização de relatórios de resultados. ▪ Conhecimento da produção de processamento (ex: doces/geleias, compotas, barrinhas de cereais com derivados da caatinga, polpa de frutas, produtos do licuri, cozinha comunitária); ▪ Conhecimentos de mercados institucionais (PNAE, PAA); ▪ Conhecimentos sobre economia solidária; ▪ Associativismo e Cooperativismo; ▪ Noções de tributos (impostos, taxas, contribuições, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Domínio de Informática Avançada (World, Excel, Power Point); ▪ Relacionamento interpessoal; ▪ Pró atividade; ▪ Capacidade de argumentação e tomada de decisões; ▪ Liderança de pessoas; ▪ Motivação para a gestão de conflitos; ▪ Inteligência emocional; ▪ Boa comunicação; ▪ Visão sistêmica; ▪ Elaboração de propostas técnicas e projetos; ▪ Organização; ▪ Criatividade; ▪ Resiliência; ▪ Interesse em aprender.

O/A profissional a ser contratado deverá ainda ser capaz de apoiar tecnicamente à organização produtiva, ficando responsável por implementar soluções e ferramentas que possam melhorar o processo de produção, aumento da produtividade e qualidade dos produtos, identificação e aplicação de métodos e técnicas que contribuam para a produção sustentável de base familiar e respeitando os princípios da agroecologia, no uso racional do ambiente natural e a produção de alimentos saudáveis, bem como, a segurança alimentar. O desenvolvimento do trabalho deverá resultar no fortalecimento da agroindústria e sua organização produtiva.

O/A profissional dará apoio técnico à Organização Produtiva contratante, motivando, estimulando e apoiando tecnicamente os dirigentes e associados no cumprimento das estratégias e ações que possam permitir como resultado final a comercialização de produtos e o acesso a mercados, atuando como agente de mudança, de forma inovadora, pautada nos princípios de justiça e ética.

O profissional deverá exercer e aplicar ferramentas inovadoras de gestão nas diversas áreas para melhorar práticas que gerem melhores resultados econômicos à agroindústria, quando necessárias e possíveis e alinhadas com o Coordenador de Negócios (CN)/CAR, os dirigentes e cooperados/associados.

A atuação do profissional a ser contratado deverá ter como foco o atendimento aos interesses da Organização Produtiva contratante, de seus cooperados/associados, estimulando um ambiente participativo, democrático e justo.

4. FORMA DE CONTRATAÇÃO

O processo de seleção simplificado para contratação do profissional para desempenhar as atribuições de AN ocorrerá nas condições estabelecidas em Edital, no presente Termo de Referência e de acordo com a legislação vigente.

5. ESCOPO DO TRABALHO

O Agente de Negócios (AN) contratado desenvolverá as seguintes funções:

1. Participar das ações desenvolvidas para a elaboração, qualificação, implantação e/ou qualificação de Plano de Negócios da Organização Produtiva;
2. Implementar as estratégias e ações do Plano de Negócios, de um Plano de Gestão e de um Plano de Ação e outras necessárias para o bom funcionamento da Organização Produtiva.
3. Implementar as ações abaixo descritas no check list, respeitando as particularidades da Organização Produtiva e da cadeia de valor a qual ela se insere:

Item 01	Oficina de alinhamento e nivelamento técnico
Item 02	Capacitações de temas gestão e mercado
Item 03	Entendimento do diagnóstico participativo de conhecimento da organização produtiva (cooperativa/associação) + a estratégia de acesso a mercados + apoio e participação na atualização/elaboração do plano de negócios (Ruralinvest – FAO) com o/a Coordenador/a de Negócios
Item 04	Suporte ao Coordenador de Negócios, dirigentes e cooperados/associados para a definição de estratégias e ações para a melhoria da gestão nas OP
Item 05	Participação na elaboração conjunta com o/a Coordenador/a de Negócios no Plano de Gestão e Plano de Ação
	Proposta de check list para implementação no plano de ação
I.	Gestão de compras e estoques de insumos e matérias-primas: implementar com suporte do CN
1.	Cadastro de fornecedores (base produtiva e outros fornecedores).
2.	Gestão de compras, pedidos e entregas de matérias-primas e insumos.
3.	Gestão de custos de estoque de matérias-primas e insumos.
II.	Gestão da produção na Agroindústria: implementar com suporte do CN
1.	Colocar em funcionamento a agroindústria.
2.	Gestão da produção.
3.	Gestão de custos de produção.
4.	Gestão das perdas nos processos.
III.	Gestão da qualidade implementar com suporte do CN
1.	Controles de qualidade de recebimento de matérias-primas e insumos.
2.	Controles de qualidade nos processos produtivos.
3.	Sistema de registro de lotes de produção.

4.	Sistema de padronização de produtos.
5.	Melhorias e adequações de produtos para atender demandas do mercado.
6.	Sistema de rastreabilidade dos produtos.
IV.	Gestão de recursos humanos: implementar com suporte do CN
1.	Funcionários e colaboradores com relações formais de trabalho.
2.	Funcionários e colaboradores com funções claramente estabelecidas.
3.	Direção reúne-se periodicamente para gestão e tomadas de decisões.
4.	Organização tem organograma que estabelece claramente as funções, áreas, departamentos, cargos e hierarquias.
5.	Associados participam das decisões estratégicas da Organização Produtiva.
6.	Direção da Organização Produtiva com participação de gênero assegurada.
V.	Gestão financeira e contábil: implementar com suporte do CN
1.	Organização tem sistema de controles e gestão financeira.
2.	Práticas e sistemas contábeis melhoradas.
3.	Implementação de relatórios financeiros.
VI.	Planejamento, definição de estratégias e tomada de decisões: implementar com suporte do CN
1.	Participar no planejamento e metas para melhoria dos resultados do empreendimento.
2.	Apoiar a Organização Produtiva na utilização de softwares de apoio a gestão, contabilidade, finanças e comercialização.
VII.	Estratégias de vendas e acesso a mercados: implementar com suporte do CN
1.	Implementar estratégias de comercialização e acesso a mercados.
2.	Alcançar novos canais de comercialização e novos clientes em processo de prospecção.
3.	Implementar ações para melhorias de produtos: características e atributos, marca, embalagens, rotulagens e outras.
4.	Implementar o levantamento de custos e os preços de produtos.
5.	Elaborar tabela de preços e política de vendas com o/a Coordenador/a.
6.	Implementar estratégias e ações de promoção de produtos no mercado.
7.	Implementar uma área comercial estruturada e adequada para atender ao mercado.
8.	Organização utiliza ferramentas de gestão e controles na área comercial.
9.	Realizar ou participar de capacitação de vendedores ou equipe de vendas.
10.	Implementar cadastro de clientes e atualizar informações periodicamente
11.	Realizar o registro de pedidos, vendas realizadas e entrega dos produtos
12.	Implementar o registro e controle de recebíveis.
13.	Implementar modelo de gestão de adimplência, estratégias e ações de cobrança de vendas realizadas.
14.	Implementar estratégia de gestão e relacionamento com canais de distribuição/clientes.
15.	Implementar sistema de avaliação pós-vendas.
16.	Implementar modelo de gestão e controle das vendas.
Item 06	Monitoramento e resultados de vendas: implementar com suporte do CN
1.	Implementar o acompanhamento de resultados de vendas mensalmente.
2.	Implementar o acompanhamento de resultados de faturamento mensalmente.
3.	Realizar a prospecção de novos clientes mensalmente.
4.	Monitorar e acompanhar o número de novos clientes mensalmente.
Item 07	Monitoramento CAR, implementar com suporte do CN
1.	Alimentar os dados da Organização Produtiva em Sistema de Monitoramento da informação da CAR

6. CONDIÇÕES DE TRABALHO E REMUNERAÇÃO

Contratação por prazo indeterminado, mediante contrato de experiência inicial de 90 (noventa) dias, podendo ser prorrogado por igual período, de acordo com as condições estabelecidas no presente Termo de Referência e com base no regime estabelecido na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e legislação complementar, com carga horária de 40 (quarenta) horas semanais e remuneração bruta/mensal de R\$ 2.960,00 (dois mil novecentos e sessenta reais).

7. CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

O processo de seleção e contratação do candidato à função do/a profissional de AN será realizado pela **Associação Comunitária dos Agricultores (as) Familiares de Tapera**, acompanhada, obrigatoriamente, por um ou mais representantes da equipe técnica da SDR/CAR para este fim. O processo será realizado em duas etapas: 1 - análise curricular e 2 - entrevista com candidatos.

O técnico/a interessado deverá apresentar como proposta o currículo (contendo as experiências e formações com suas respectivas comprovações) em data e local definido em Edital. Serão adotados pela equipe de avaliadores os seguintes critérios para seleção e contratação do/a profissional:

Qualificação Eliminatória	
Item	Meio de comprovação
Formação compatível com as atribuições da função de Agente de Negócios.	Cópia de Certificado ou Diploma de conclusão de curso.
Experiência comprovada de trabalho em agroindústrias ou organizações produtivas associativas/cooperadas ou privada.	Declaração, cópia do contrato e/ou instrumento formal utilizado na contratação do trabalho desenvolvido.

Qualificação Classificatória			
Item	Forma de Pontuação	Pontuação Máxima	Meio de comprovação
Experiência comprovada no processo de gestão de agroindústrias ou organizações produtivas associativas, cooperadas ou privada.	Entre de 1 anos e até 2 anos	10 pontos	Declaração, cópia do contrato e/ou instrumento formal utilizado na contratação do trabalho desenvolvido.
	Acima de 2anos	15 pontos	
Especialização e Cursos de curta duração em temas relevantes a produção, gestão/gerência, marketing, associativismo/cooperativismo, beneficiamento e comercialização.	Especializações (a partir de 360h)	10 por curso, até 20 pontos	Cópia de Certificado ou Diploma de conclusão de curso.
	Cursos de média duração (a partir de 100h até 360h)	5 por curso, até 20 pontos	

Experiência comprovada na análise e acompanhamento de Planos de Investimentos, Plano de Negócios e/ou Plano de Viabilidade Econômica e Social para empresas e/ou organizações produtivas coletivas.	Entre 1 e 2 Planos	15 pontos	Declaração, cópia do contrato e/ou instrumento formal utilizado na contratação do trabalho desenvolvido.
	Acima de 2 Planos	20 pontos	
Total Geral		100	-

8. GESTÃO, MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO DOS SERVIÇOS

A gestão dos serviços realizados pelo profissional será realizada pela Associação Comunitária dos Agricultores (as) Familiares de Tapera.

De modo complementar, a organização produtiva terá o apoio institucional da CAR no monitoramento e acompanhamento dos resultados dos trabalhos do AN, com o acompanhamento rotineiro de um Coordenador de Negócios/CAR.

São atribuições dos(as) dirigentes das OP e dos profissionais da CAR/Projeto Bahia que Produz e Alimenta no acompanhamento dos serviços de AN prestados:

- ✓ Monitorar a aplicação dos recursos financeiros disponibilizados para a Organização Produtiva apoiada, pautando pela eficiência, eficácia e efetividade do serviço contratado e disponibilizado;
- ✓ Orientar o(a) profissional de AN buscando contribuir para a melhoria e qualificação permanente do desempenho deste;
- ✓ Acompanhar as atividades desenvolvidas pelo(a) profissional, de acordo com o Plano de Negócios, Plano de Gestão e Plano de Ação aprovados sempre orientando as ações de acordo com os instrumentos legais pertinentes;
- ✓ Acompanhar, de forma amostral, as atividades desenvolvidas pelo(a) profissional, sempre orientando as ações;
- ✓ Medir o serviço prestado pelo AN, emitindo parecer sobre a liberação de parcelas segundo cronograma de desembolso constante do Plano de Trabalho e Convênio;
- ✓ Disponibilizar informações atualizadas sobre a execução do Termo de Colaboração;
- ✓ Aprimorar o processo de monitoramento e avaliação, tornando-o mais transparente;
- ✓ Disponibilizar os dados e as informações para os cadastramentos sistemas de gestão do projeto (DATACAR) e/ou outros necessários para a avaliação de resultados e indicadores.

Por outro lado, os dirigentes e cooperados da Organização Produtiva, têm o papel de participar da tomada de decisões, estratégias e ações e do bom andamento dos serviços, desde a concepção até o desenvolvimento das atividades, corrigindo e planejando o curso para o alcance do objetivo comum. A Organização Produtiva tem, também, a responsabilidade de fornecer as melhores condições para que o(a) profissional possa desenvolver o trabalho.

Para tanto, sugere-se que, dentre outras ações, possa assumir as seguintes atribuições:

- ✓ Efetuar boa gestão dos recursos financeiros que custeiam os serviços de AN, primando pela eficiência, eficácia e efetividade do serviço;

- ✓ Destacar, no mínimo, 3 (três) membros da diretoria para que, de forma amostral, possam acompanhar as atividades desenvolvidas pelo(a) profissional, consultando os cooperados(as) sobre o bom andamento do serviço;

Disponibilizar a CAR, sempre que consultada, anotações referentes ao processo de execução do serviço, como forma de avaliar a qualidade do serviço desenvolvido pelo/a Agente de Negócios.

Como forma de avaliar a qualidade do serviço a ser desenvolvido, o/a Agente de Negócios, deverá ter acesso a:

- Documentos relacionados a formação da Organização Produtiva;
- Informações e localização das Unidades de Produção Familiar (UPF) que integram base produtiva;
- Relatórios e resultados da operação produtiva, funcionamento e constituição da Organização Produtiva;
- Documentos e Formulários de ateste de execução do serviço.

9. PAGAMENTO

Os recursos para o pagamento da remuneração pelos serviços prestados durante o contrato de trabalho serão provenientes do convênio realizado entre a Organização Produtiva Contratante e a CAR. O pagamento será de responsabilidade exclusiva da Contratante.

Maria Cleonice dos Santos Andrade da Costa
Dir. Presidente