

IFRS Contribui

Número de cadastro (Processo): PVQ552-2022

Contato: Wagner Santos; Philipe Rodrigues (Baba Phil), Roberto e Jurandir.

Primeira Reunião: Online

Data: 08/11/22

Organização: Alexandre Borba da Silveira; Deise Ferreira, Daniela Retamal

Estudantes: Amanda; Danielle; Fabiano; João Victor; Juliana; Suellen; Vanessa - Demais estudantes da Turma PG2 (Atividade da curricularização da extensão).

Representantes da Empresa: Wagner Santos; Philipe Rodrigues (Baba Phil), e Jurandir

Reunião Interna professores: Online

Data: 10/11/22

Organização: Alexandre Borba da Silveira; Deise Ferreira, Daniela Retamal

Segunda Reunião: presencial

Data: 29/11/22

Devolutiva reunião de apresentação dia 29 de novembro no Campus, Com todos os estudantes da turma PG2 na sala de aula, professores Alexandre Borba da Silveira e Deise Ferreira e dois representantes da Cooptma (Wagner e Roberto).

Áreas apontadas no formulário de demandas

Prezados, bom dia, a demanda que temos envolve apoio financeiro, apoio em planejamento estratégico, em logística, em marketing, enfim em tudo que o IFRS, puder nos auxiliar, somos uma Cooperativa de trabalho e desenvolvimento dos Povos Tradicionais de Matriz Africana, iniciamos nosso trabalho em agosto deste ano e precisamos orientações, principalmente sobre cooperativismo. Ansiosa pela sua resposta.

Atenciosamente,

Viviane Neves

Vice-Presidente da Cooptma – Viamão

- **Financeiro e Contábil;**
- **Produção e Operações;**
- **Marketing e Vendas;**

Demandas surgidas na reunião

- Entender as demandas de consumo (produtos, consumidores e mercado);
- Entender as práticas de mercado (Estratégia);
- Como divulgo meu produto, como eu vendo o meu produto;
- Como gerencio contabilmente e financeiramente a cooperativa;
- Como realizo a gestão do negócio;
- Como gerencio a produção e operação do negócio da cooperativa;
- Estoque básico de alguns produtos (Velas), outros produtos alimentícios serão por encomenda;
- Cooperados pessoas de matriz africana, consumidores podem ser cooperados e não cooperados;
- Fortalecer a economia circular no meio (povos de matriz africana) – Sentimento de comunidade, colaboração, economia e negócio;
- Comunicação dos produtos e iniciativas de negócios entre os cooperados;

Caracterização da empresa

- Cooperativa Nacional de Trabalho e desenvolvimento dos povos tradicionais de matriz Africana;
- Cooperativa de consumo e trabalho;
- Estrutura Nacional; Regionais e Municipais;
- 2017-2018 (Piloto voltada a economia solidária) no estado do RGS;
- Uma nacional e 3 municipais (Viamão, Porto Alegre e Pelotas) – início do projeto;
- Viamão (trabalho e produção) – Produção em Velas;
- A organização jurídica da cooperativa está em fase inicial (CNPJ e demais documentos);
- Contador (apesar de ter apoio de um profissional, a contabilidade não está sendo realizada regularmente; profissional sem muita experiência em cooperativas, estão buscando alguém que possa apoiar essa pessoa);
- Adquiriram software para controle financeiro e de vendas, mas não está sendo utilizado por falta de conhecimento técnico e suporte;
- Mercado (Viamão) – 500 casas de matriz africana aproximadamente; (Porto Alegre) – 3000 casas e (Alvorada) tem mais pessoas que outros mercados como Salvador por exemplo – 65 mil casas no estado do RGS;
- Um pedido por dia na média;
- 48 horas do pedido a entrega devido ao processo de produção;
- Possuem um estoque baixo de produtos prontos e matéria-prima;

- A compra de matéria-prima é feita no CNPJ nacional;
- Conhecem o custo de matéria-prima;
- Tem margem de lucro desejada (percentual de 60% a 85% do custo de matéria-prima);
- Cooperados atualmente são empreendedores (Floras, Casas de produtos religiosos) e casas de matriz africana (religião);
- Rede social no WhatsApp dos cooperados para se comunicar;
- Velas personalizadas, Tamanhos tipos e Pedidos Mesclados;
- Pessoas que cuidam do processo e pessoas que estão preocupadas em potencializar a cooperativa;

Sugestões de ação

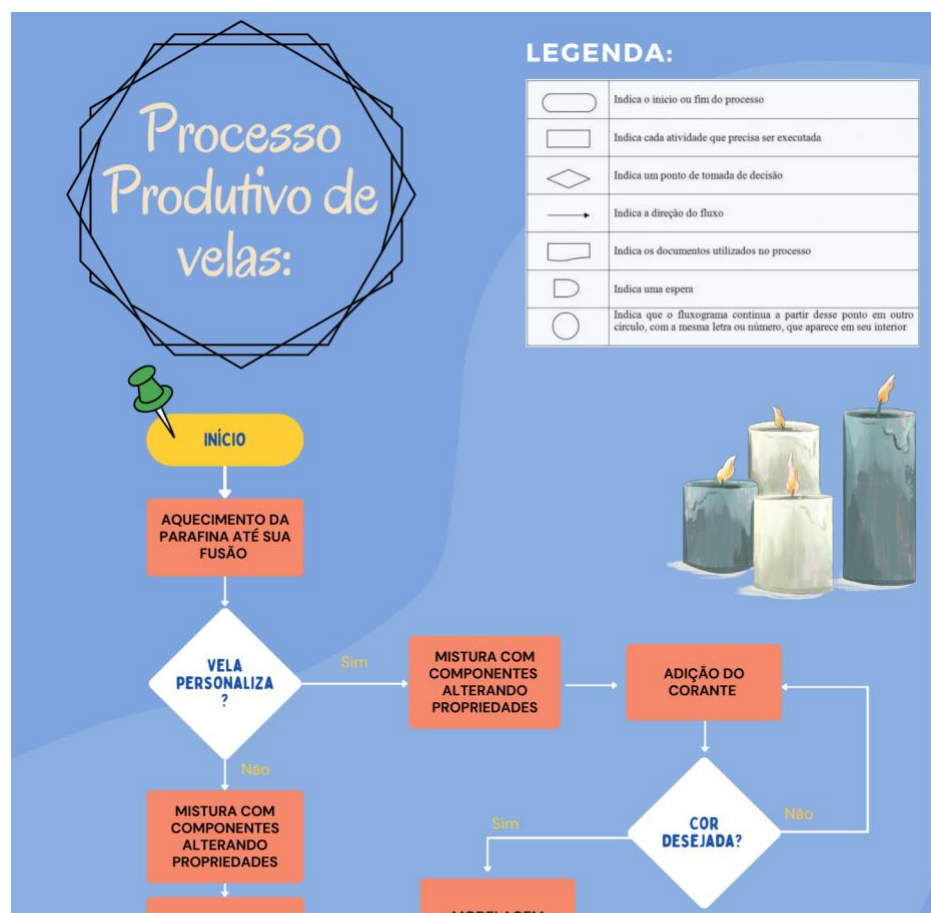
- **Gestão de Produção e Operação**

1. Fazer o Planejamento da Produção

Estabelecer a ordem da produção, realizar o mapeamento da produção através do fluxograma, utilizar o modelo de produção de acordo com a projeção da demanda, realizar o controle de estoque e monitorar o processo de produção.

2. Realizar o Mapeamento dos Processos Envolvidos na Produção

A sequência do planejamento produtivo é o primeiro passo para organizar a produção da empresa. É preciso identificar de forma clara e objetiva os passos para que a produção seja efetiva. O fluxograma abaixo é um modelo claro e objetivo que pode ser seguido. Os benefícios da utilização dele serão em diferentes níveis, inclusive no prazo de entrega dos produtos.



3. Utilizar o Modelo de Produção de Acordo com a Projeção da Demanda

Após realizar o balanço mensal, projetar a produção com os produtos que têm maior saída, e assim trabalhar com o estoque ideal, ou seja, com investimento pontual em produção. Essa prática possibilita uma alta rotatividade de produtos e melhor distribuição dos recursos da cooperativa.

Em períodos em que há uma demanda maior, é necessário adaptar o modelo de produção. Para atender ao aumento de demanda, é preciso aumentar a capacidade produtiva. Analisar a viabilidade de realizar a produção em sua capacidade máxima. Muitos benefícios podem ser observados com a utilização desse modelo produtivo: melhora no tempo de entrega, otimização da possibilidade de vendas a pronta entrega e diminuição dos custos de energia.

4. Realizar o Controle de Estoque

Realizar o inventário dos produtos que já existem na empresa e identificar a capacidade de produção que é possível projetar a partir da utilização deles. Ainda, controlar o estoque possibilita ver de forma clara a quantidade de insumos necessários para atender a produção da cooperativa. É preciso ter uma quantidade mínima de insumos, uma quantidade razoável e uma quantidade ideal. Dessa forma, é possível planejar a compra de matéria-prima com mais antecedência, atender com mais assertividade aos pedidos específicos (velas personalizadas) e fazer melhor uso dos recursos disponíveis. Segue abaixo um exemplo de controle de estoque:

controle de estoque						
itens	total de	Quantidade de itens retirados	total	min	razoavel	ideal
Parafina	50	10	40	10	30	50
Paviu	50		50			
Embalagem	50		50			

5. Monitorar o Processo de Produção

Realizar a análise diária da produção e o controle da mesma. Monitorar os resultados é essencial para o controle de produção. Ele deve ser realizado de forma periódica. Se for identificado algum erro durante o processo, é no monitoramento que serão apontadas estratégias para corrigi-lo ou evitá-lo. Elaborar relatórios com os resultados encontrados para que as informações sejam analisadas em conjunto pelos cooperados.

Ferramenta 5w2h

A Ferramenta apresentada, possibilita um caminho para a realização do plano de ação

5W					2H	
O quê?	Porque?	Onde?	Quem?	Quando?	Como?	Quanto custa?
Fazer o Planejamento da Produção	Para a compreensão do processo de planejamento e Controle da Produção	Na COOPTMA	Presidentes	01/dez	Mapeando a Produção, utilizando o Modelo de Produção/Demanda; Controle de Estoque; Monitoramento	-
Realizar o Mapeamento dos Processos	Para organizar o processos produtivo	Na COOPTMA	Presidentes e Cooperados	01/dez	Utilizando o Fluxograma	-
Utilizar o Modelo de Produção de Acordo com a Projeção da Demanda	Pouco investimento em estoque, possibilitando uma alta rotatividade de produtos e melhor distribuição dos recursos.	Na COOPTMA	Presidente e Cooperados	01/dez	Analisando o balanço mensal e projetando a produção com os produtos que têm maior saída; Analisar a viabilidade de produção.	-
Realizar o controle do estoque	Para fazer o planejamento da compra de matéria, controlar o estoque; fazer melhor uso dos recursos disponíveis.	Na COOPTMA	Presidente e Cooperados	depois de 15 dias	Utilizando a planilha de controle de estoque.	-
	Para acompanhar se n					

- **Contabilidade Básica**

- 1. Gestão de Custos**

A Gestão de Custos compõe todos os gastos e investimentos necessários para que a organização realize suas atividades e produza. Em especial, a gestão de custos serve para direcionar o planejamento estratégico de um negócio. A gestão de custos feita de maneira eficiente contribui para a saúde financeira da empresa. Para apropriar desse conhecimento, sugerimos assistir o vídeo “Gestão de Custo | Como Controlar Seus Custos para Ter Lucro de Verdade”, do canal no YouTube “Blog Abri Minha Empresa”.

- 2. Utilização da Agenda Virtual e Livros Contábeis**

A agenda virtual é uma ótima aliada, pois sinaliza por meio do e-mail as ações diárias, assim facilitando a programação dos pagamentos de fornecedores, impostos e funcionários. Atualizar os livros contábeis com todas as informações desde a fundação da cooperativa para regularizar a situação fiscal. Criar uma planilha padrão com informações do cálculo de preço do custo unitário, do lote e ponto de equilíbrio, também é essencial para controle contábil. Desenvolvemos um modelo simples de planilha para o Livro Contábil:

DATA	DESPESAS		VENDAS EFETUADAS	
11/11/22	DESCRIÇÃO	VALOR	DESCRIÇÃO	VALOR
	Fornecedores	R\$ 500,00	Sem vendas	
	TOTAL R\$	500,00	TOTAL R\$	0
DATA	DESPESAS		VENDAS EFETUADAS	
14/11/22	DESCRIÇÃO	VALOR	DESCRIÇÃO	VALOR
	Motoboy (entrega)	R\$ 15,00	1 caixa c/12 velas	94,00
	Gasolina (entrega por cooperado)	R\$ 20,00		
	TOTAL R\$	35,00	TOTAL R\$	94,00
	TOTAL MENSAL R\$	535,00		94,00

- 3. Utilização e Treinamento Software**

Além de iniciar a utilização do software contábil adquirido pela cooperativa, alinhar com a empresa do Software a disponibilidade de suporte para as demandas e o treinamento com os colaboradores de acordo com suas funções e respectivos acessos.

4. Gestão Visual: Planejamento Orçamentário

Desenvolver o planejamento orçamentário (PO) para fins de análise crítica de objetivos estimados e controle de gastos, ou seja, conseguir realizar o fechamento mensal e verificar se valor orçado está dentro do planejado, possibilitando assim analisar pontos positivos e a melhorar na gestão. Neste planejamento, deve conter os tetos de gastos (valor máximo planejado), os valores reais gastos (custo fixo e variável e as receitas (todo valor com entrada e saída no caixa). Desenvolvemos um exemplo deste P.O.

Liquido	
Caixa	R\$ 879,00
Banco	R\$ 1.000,00
Totais	R\$ 1.879,00

Planejamento Orçamentário 2022			
Novembro			

Receitas			
Fonte Receita	Previsto \$	Real \$	Diferença
Contribuição Cooperados	R\$ 3.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 1.000,00
Vendas	R\$ 1.000,00	R\$ 900,00	-R\$ 100,00
Totais	R\$ 4.000,00	R\$ 4.900,00	R\$ 900,00

Obrigações			
Identificação Conta	Previsto \$	Real \$	Diferença
Água	R\$ 150,00	R\$ 140,00	R\$ 10,00
Luz	R\$ 100,00	R\$ 110,00	-R\$ 10,00
Telefone	R\$ 50,00	R\$ 80,00	-R\$ 30,00
Internet	R\$ 120,00	R\$ 111,00	R\$ 9,00
Totais	R\$ 420,00	R\$ 441,00	-R\$ 21,00

- **Marketing**

Análise de Macro e Microambiente

A análise do Macro e Microambiente, permite identificar parâmetros de fatores internos e externos da empresa, para melhor tomada de decisão da administração da empresa. Ao realizar esta análise identificamos que:

- **Macroambiente (Externo):**

- **Variáveis Sociais:** Povos Tradicionais de Matriz Africana (Potmas);
- **Variações Culturais:** Datas festivas religiosas (Dia de Oxóssi, Iemanjá, Ogum, Pretos Velhos, Oxum, etc);
- **Variáveis Demográficas:** Região Metropolitana de Porto Alegre (Alvorada, Viamão, Cachoeirinha, Gravataí, Canoas, Esteio, Novo Hamburgo e São Leopoldo).

- **Microambiente (Interno):**

- **Concorrentes:** Mercados, Floras, Fábrica de velas;
- **Clientes – Personas:** Pessoas de todas as etnias, Todos os públicos (idade), Povos Tradicionais de Matriz Africana, Simpatizantes das culturas e crenças, Freqüentadores de terreiros.
- **Fornecedores:** Busca por fornecedores de insumos mais próximos.

Análise SWOT

A Análise SWOT é outra ferramenta que auxilia na tomada de decisão e administração da empresa. Esta ferramenta possibilita identificar os pontos fortes e fracos, as oportunidades e ameaças. Ao identificar as dificuldades específicas, podemos trabalhar em planos de ação para solucionar tais problemas. Segue a Análise SWOT realizada:



Ações Identificadas

1. Criar uma Identidade Visual para a Marca

Definir uma paleta de cores conforme o logo para utilização em materiais publicitários, embalagens, rótulos e qualquer material produzido pela cooperativa. Também é necessária a criação de um slogan de fácil fixação que passe para o cliente a visão da organização

2. Criação de Redes Sociais

Criar um Instagram para divulgação das velas, além de publicação de informações e curiosidades sobre as velas e sobre as diversas religiões. Para alavancar as visualizações, realizar parcerias com influencers de matriz africana para criação de reels.

3. Utilização de Promotor de Vendas

Ter vendedores externos que atuem diretamente nas florais e casas de religião para apresentação e venda dos produtos.

4. Promoções

Realizar promoções em datas de celebrações específicas a fim de atrair a atenção para a marca e atrair o consumidor. Exemplo: redução no preço de velas azuis encomendadas dentro do mês de Janeiro para utilização nas comemorações do dia 02/02 (Iemanjá)