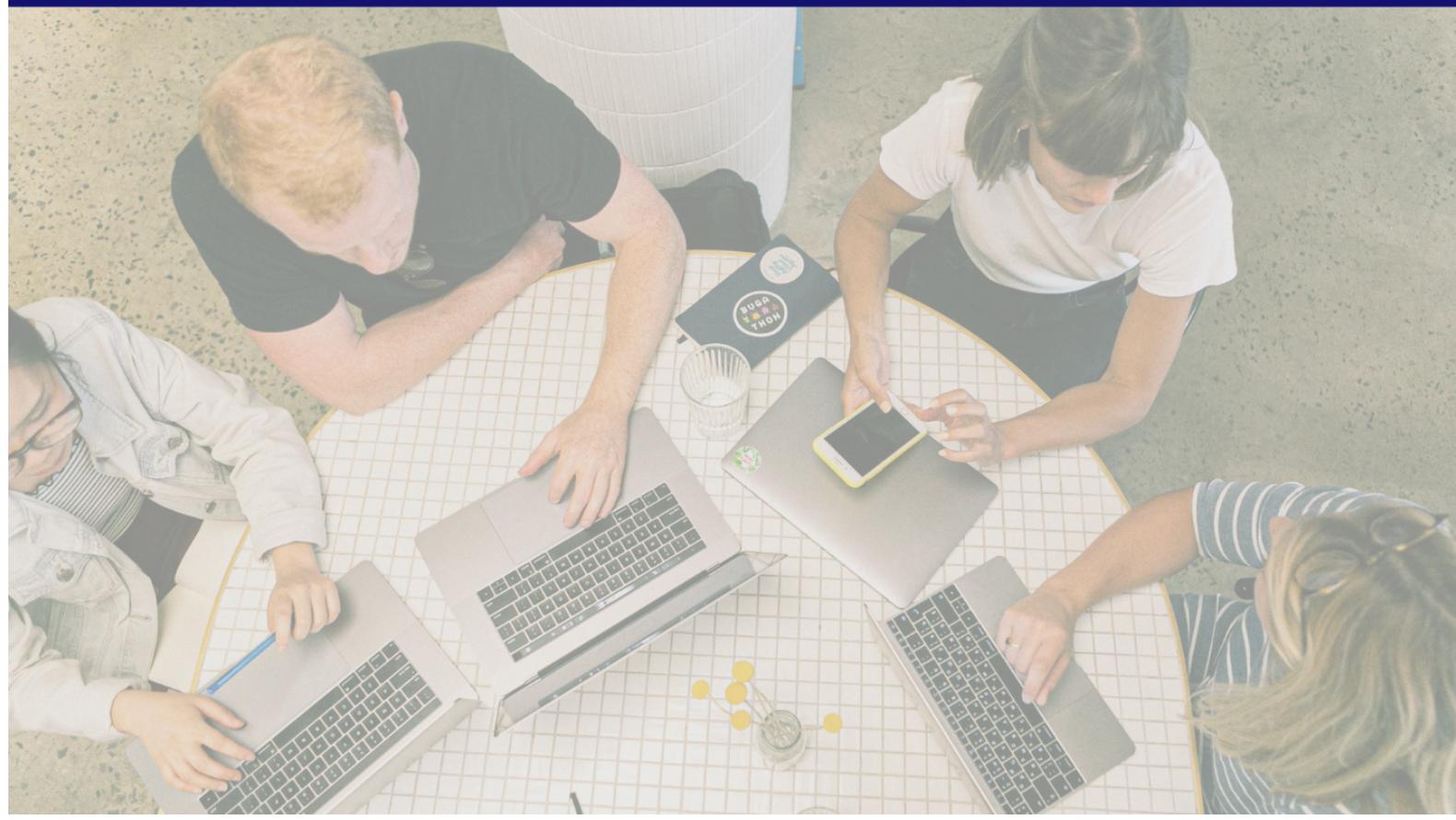


2022

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**ESCOLA DE NEGÓCIOS**

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

**ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO**

**FRANQUIA SABOR DE FAMÍLIA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO 2022

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO DE EXTENSÃO**  
**ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO**  
**Franquia Sabor de Família**

MÓDULO DE ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO

Gerenciamento de Projetos e Processos – Prof. Celso Antunes de Almeida Filho

Gestão Estratégica de Custos – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Administração de Produção – Prof. Thiago Nogueira

Logística Integrada – Prof. Elaina Cristina Paina Venâncio

Projeto de Gestão Estratégica - Prof. Dirceu Fernandes Batista

Alunos:

Andressa de Melo, RA 19001527

Fernanda Cristina Nogueira Scremin Dias, RA 19001359

Ingyrd Victoria Ferreira, RA 19001090

Mariana Gonçalves Ambrogi, RA 19000187

Monitor::

Gabriel Carvalho Quesada, RA 1900499

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
MAIO 2022

# SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3. METODOLOGIA	7
3.1 GESTÃO DE ESTOQUE	8
3.2 GESTÃO FINANCEIRA	9
11	
4. RESULTADO	12
5. CONCLUSÃO	13
6. REFERÊNCIAS	14
7. ANEXOS	15
18	

## 1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho apresentou uma consultoria a uma loja da franquia Sabor de Família localizada em São João da Boa Vista – SP. A empresa é especializada na venda de refeições congeladas pronta para o consumo. As linhas são diversificadas oferecendo opções para pessoas com restrições alimentares, que fazem dietas ou que querem manter uma alimentação saudável.

O trabalho se desenvolveu a partir de informações coletadas com o empresário em reuniões e através de whatsapp. Essas informações são referentes a venda, estoque, funcionamento, receitas, despesas, custos, marketing e outras demandas que foram surgindo ao longo do processo.

Esse projeto tem como objetivo auxiliar o empresário em dificuldades do dia a dia. Durante as conversas foi identificado que não existem metas de crescimento definidas para a empresa. Não é feito um controle de quanto realmente a empresa está tendo de receita final e conseqüentemente se há possibilidade de aumentar as vendas. Também foi conversado sobre o funcionamento do estoque de maneira a ajudá-lo a fazer um melhor gerenciamento dos produtos evitando assim perdas de mercadorias ou estoque parado.

Esperamos que a partir das estratégias apresentadas ao empresário seja possível melhorar as dificuldades apresentadas por ele.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa Sabor de Família é uma empresa que vende comida congelada 100% natural. Foi fundada em 2011 na cidade de Cravinho – SP. Em 2020 foi inaugurada a primeira franquia em São João da Boa Vista – SP, com objetivo de oferecer comida saudável de um jeito prático e confortável.

As marmitas são feitas com ingredientes 100% naturais e de maneira caseira. O ultracongelamento permite a manutenção das características e nutrientes dos alimentos assim como a sensação de comida feita na hora. Para fazer o consumo precisa apenas levar no micro-ondas.

A franquia oferece uma variedade grande de opções como as linhas executiva, kids, fit, além de oferecer, massas, doces, pizzas e sucos detox, assim é possível atender tanto quem precisa de praticidade ou tem pouco tempo para preparar uma refeição quanto pessoas que querem ter uma alimentação saudável, seguem alguma dieta ou mesmo possui restrição alimentar.

A franquia começou a funcionar em outubro de 2020, sob o CNPJ 43.886.114/0001-93, razão social ANITA CRISTINA MATIELLO ME, tendo como sócio (a) Anita Cristina Matiello. Atende todos os dias da semana incluindo feriados. De segunda a sexta o horário de funcionamento é das 09:00 as 19:30hs, sábado das 09:00 as 16:00hs e domingos e feriados das 09:00 as 13:00hs. Os pedidos podem ser feitos pelo whatsapp ou pelo aplicativo do Ifood como também retirados na loja que fica no endereço Avenida Doutor Durval Nicolau, nº 1016, Jardim Nova São João. Atualmente conta com uma funcionária que atende na loja e também pedidos feitos pelo whatsapp.

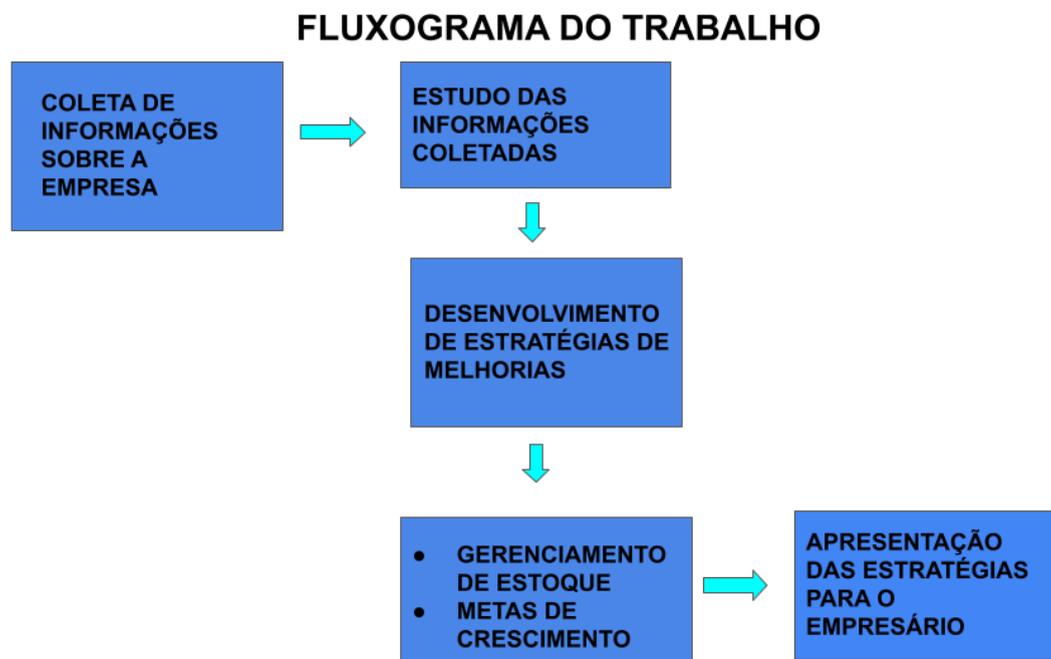
Para atender ao público, o espaço conta com oito refrigeradores para armazenar os produtos. Destes dois servem de estoque para reposição dos outros refrigeradores que ficam dispostos na loja

Além de comida congelada a loja também possui um mini empório que conta com produtos da região como queijos, vinhos e azeites.

### 3. METODOLOGIA

O desenvolvimento deste projeto se deu através do conhecimento teórico estudado durante o 7º módulo do curso de Administração. Os conteúdos estudados no Módulo de Logística são: Administração de Produção, professor Thiago Nogueira, matéria que ajuda no planejamento da produção e gestão do tempo; Gerenciamento de Projetos e Processos, Professor Mestre Celso Antunes de Almeida Filho, expondo conteúdo que possa se adequar às necessidades de cada negócio; Gestão Estratégica de Custos, Professor Rodrigo Simão, ensinando formas de administrar os custos da empresa; Logística Integrada, Professora Elaine Cristina Paina Venâncio, que ministrou aulas sobre como desenvolver uma logística eficiente e estratégica, e Projeto de Gestão Estratégica Professor Dirceu Batista Fernandes, que colocaram em prática toda a teoria aprendida durante o semestre.

Para o desenvolvimento deste trabalho foi elaborado um fluxograma das atividades que serão propostas ao empresário e apresentadas no decorrer deste relatório.



Após reunidas todas as informações pertinentes a finanças, compras, estoque, vendas, custos, despesas, logística e outras informações que possam

auxiliar no melhor desenvolvimento do trabalho e proporcionem uma melhor gestão do negócio discorreremos sobre cada uma delas

### **3.2 GESTÃO COMPRA E ESTOQUE**

Fazer uma gestão de compras é importante pois ela influencia toda a cadeia de suprimentos da empresa até o relacionamento com o cliente e a tomada de decisão por parte dos sócios. As compras devem ser feitas baseadas em dados. Ao fazer a análise destes dados é possível ter uma visão mais abrangente do negócio(CASA MAGALHÃES, 2020).

O estoque é formado pelos insumos e matérias-prima alocados para serem utilizados na empresa durante seu processo produtivo. Estocar produtos não consiste simplesmente em comprar e guardar a matéria-prima necessária. É feita uma análise e um planejamento futuro do que será usado, sendo possível assim fazer a compra de forma a suprir a demanda. Fazer um estoque eficiente é fundamental para que não haja uma quantidade exagerada de produtos que possa ocasionar perda e também não falte produtos e leve a perda de vendas e consequentemente faturamento. (CHIAVENATO, 2015).

Fazer a gestão de estoque é estratégico para as empresas, pois uma boa gestão pode garantir maior competitividade, eficiência e alto índice de satisfação dos clientes (NOGUEIRA, 2007).

Por ser uma franquia com uma quantidade grande de produtos e linhas seria mais fácil oferecer um estoque com uma grande variedade de produtos. Porém fazer compras em grande quantidade visando suprir todas as demandas dos clientes pode não ser a melhor forma, pois existem itens que não tem tanta saída. Acompanhar o giro do produto, isto é, quanto tempo ele fica dentro do estoque desde de sua aquisição até a venda é uma importante ferramenta que ajuda na identificação de itens com alta demanda e que impactam significativamente no faturamento. (CASA MAGALHÃES, 2021).

Outro fator a ser considerado é a franquia ser de comida congelada sendo assim, o estoque não pode ser muito grande nem a longo prazo, pois os produtos tem data de validade relativamente curta.

O estoque da franquia também é gerido de acordo com o que é produzido pela franqueadora, toda semana existe mudança de alguns produtos produzidos como também em relação a quantidade. Nem sempre o pedido é entregue na sua totalidade.

Abaixo encontra-se uma pequeno fluxograma de como acontece a compra das marmitas até chegarem ao estoque.



### 3.2 GESTÃO FINANCEIRA

Fazer a análise financeira de uma empresa baseia-se em analisar todas as informações relativas a gastos, despesas, custos, receitas, investimentos, perdas e outros, a fim de aumentar o faturamento da empresa. (LEAL, 2014).

Uma gestão de custos eficiente engloba todos os investimentos e gastos necessários para que a empresa realize suas atividades de forma satisfatória

A partir dos dados apresentados pelo empresário (vide Planilha 1, em "Anexos"), desenhou-se a possibilidade de desenvolver uma estratégia de metas de vendas possibilitando assim um aumento na lucratividade da empresa.

Com base em pesquisa da ABIA (Associação Brasileira da Indústria de Alimentos) apontou um crescimento de 12,8% no setor em 2020 a mais do que em 2019. Em uma pesquisa da Nielsen realizada em 2019, 30% dos pesquisados relataram prestar mais atenção aos ingredientes contidos nos produtos. A pesquisa também apontou que 57% estava reduzindo a gordura; 56% o sal; 54% o açúcar; 38% alimentos industrializados, 34% cafeína, 27% lactose, 27% o glúten (BLOG USEALL, 2021)

A partir das pesquisas citadas que apontam um crescimento no mercado de alimentos e percebendo que a empresa vende em média 3,8%(consulta Planilha 3, em "Anexos") a mais a cada mês, estabelecendo-se metas de 5% e 10% ao mês.

As metas de vendas funcionam como um norteador para que se alcance os objetivos estipulados. Trata-se de uma estratégia clara que estabelece os meios e um prazo determinado para atingir resultados. Ela é uma ferramenta essencial para as organizações que desejam alinhar expectativas e potencializar seus resultados. É importante alinhar as metas a expectativa de crescimento do mercado que o negócio está inserido como também alinhá-las com o plano de negócio da empresa. Outro fator que pode influenciar é a sazonalidade, pois pode haver produtos que são mais procurados em determinadas épocas do ano e outros que se mantêm constantes durante todo o ano.

As metas devem ser mensais e avaliadas ao final para verificar se foram eficientes se foi necessário fazer ajustes durante a execução para que o resultado seja alcançado

Para tal elaboramos três planilhas. A primeira é sobre projeção de faturamento fornecendo o controle de quanto deve vender para alcançar a meta, quanto foi vendido por dia e quanto falta para atingir a meta (consultar Planilha 2, em “Anexos”). Através desse acompanhamento possibilita realizar algumas ações de vendas caso verifique que a meta estipulada não segue dentro da projeção estabelecida. A segunda e terceira planilhas dizem respeito a possibilidade de crescimento de 5% (consultar Planilha 4, em “Anexos”)e 10% (consultar Planilha 5, em “Anexos”) seguindo a tendência de mercado de congelados que está em uma crescente de 12% segundo as pesquisas realizadas durante a elaboração do projeto.)

#### **4. RESULTADO**

O objetivo do projeto de extensão foi oferecer uma consultoria para a franquia Sabor de Família, após analisar toda a cadeia logística buscando evidenciar e propor pontos de melhoria para o negócio. Dessa maneira foram oferecidas estratégias que visem melhorar a qualidade do negócio. Em relação estoque propusemos que seja feito um inventário analisando quanto tempo o produto (marmita) fica no estoque até ser vendido. Dessa maneira podemos verificar com maior precisão quais produtos e linhas têm maior e menor giro. Com isso é possível gerenciar o estoque estrategicamente evitando perdas e acúmulos de produtos desnecessários.

Outra demanda identificada foi a necessidade de trabalhar com metas de crescimento nas vendas, podendo assim aumentar o lucro da empresa. Tal estratégia já poderá ser impactada pela mudança no estoque pois ao aumentar a quantidade de produtos que têm maior giro a tendência é que aumentem os ganhos. As metas também são importantes pois ajudam a empresa a direcionar suas ações de maneira mais clara e assertiva.

Esperamos através deste trabalho proporcionar à empresa uma melhora no seu processo de gestão logística facilitando o trabalho e proporcionando ganhos tanto em execução de trabalho como em receita para a empresa.

## **5. CONCLUSÃO**

A partir dos dados apresentados neste projeto de consultoria a franqueada deve gerir seu estoque de maneira que os produtos não percam sua data de validade e também não fique com uma grande quantidade de produtos com pouco giro, para isso a empresa deve fazer um controle de quanto tempo o produto fica parado no estoque, desde do recebimento até sua venda. Com esses dados em mãos é possível planejar um estoque mais estratégico identificando quais produtos têm maior demanda.

A possibilidade de trabalhar com metas também se mostra importante, pois ajuda a empresa a direcionar suas estratégias de maneira mais clara e assertiva. Aqui os esforços são todos dirigidos para alcançar o objetivo. Criamos uma planilha que ajuda o empresário a verificar se suas vendas estão seguindo o curso desejável. Também foi elaborada uma planilha que mostra ao empresário o quanto cada produto representa no seu faturamento.

Com as informações da empresa em mãos concluímos que um melhor gerenciamento do estoque e estratégias que ajudem no crescimento do negócios facilitarão a gestão do mesmo que poderão acarretar em melhores resultados.

## 6. REFERÊNCIAS

AMARO, Victor. **Gestão de estoque: um estudo em uma micro empresa do ramo têxtil localizada no interior do Estado de São Paulo**. Engenharia de Produção, Departamento de Ciências da Administração e Tecnologia, Universidade de Araraquara, Araraquara, 2018. Disponível em: [GestaoEstoqueEstudo.pdf \(ufs.br\)](#). Acesso em: 01 maio de 2022.

BLOG USEALL. Crescimento da Indústria de alimentos: números e tendências.2021. Disponível em : <https://www.useall.com.br/blog/post/crescimento-da-industria-de-alimentos-numeros-e-tendencias-104>. Acesso em 02 de maio de 2022.

CASA MAGALHÃES. **Gestão de Estoque: o que é, como fazer e principais métodos**. 2021. Disponível em: <https://www.casamagalhaes.com.br/blog/gestao-de-estoque/gestao-de-estoque/>. Acesso em 02 de maio de 2022.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento e Controle da Produção**. 2ª edição. Editora Manole, Barueri, 2015, pág. 49. Disponível em Minha Biblioteca: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520441978/> Acesso em: 01 de maio de 2022

SILVA, Douglas da. Metas de Vendas: o que são, como estabelecê-las e como mensurá-las? Disponível em: <https://www.zendesk.com.br/blog/metas-de-vendas/>. Acesso em 10 de maio de 2022.

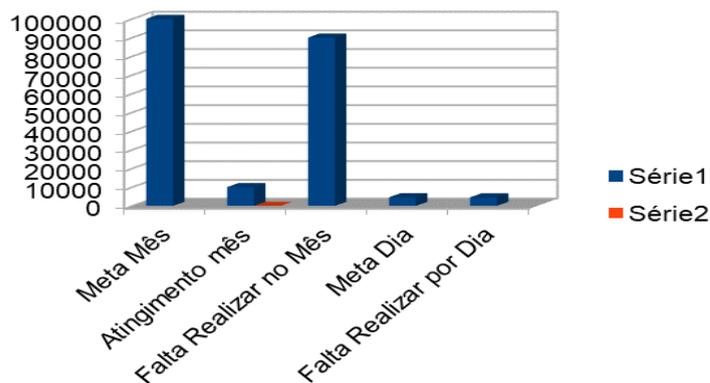
## 7. ANEXOS

Planilha1: Dados sobre vendas, preços, margem de contribuição.

 Planilha de custos

Planilha 2: Meta a ser atingida no mês

<b>METAS A SEREM ATINGIDAS</b>	
<b>Meta Mês</b>	<b>R\$ 100.000,00</b>
Atingimento mês	R\$ 10.000,00
Falta Realizar no Mês	R\$ 90.000,00
<b>Meta Dia</b>	<b>R\$ 4.545,45</b>
Falta Realizar por Dia	R\$ 4.500,00
% Atingimento	10,00%
Projeção	R\$ 110.000,00
% Projeção	110,00%
Dias Úteis	22
Dias Trabalhados	2
Dias a Trabalhar	20



Planilha 3: Crescimento atual de vendas

CRESCIMENTO DE 3,83%			
ANUAL	Receita	3,83% Crescimento	Estimativa
OUTUBRO	R\$ 15.269,03	R\$ 584,80	R\$ 15.853,83
NOVEMBRO	R\$ 43.714,62	R\$ 1.674,27	R\$ 45.388,89
DEZEMBRO	R\$ 57.725,73	R\$ 2.210,90	R\$ 59.936,63
JANEIRO	R\$ 48.576,57	R\$ 1.860,48	R\$ 50.437,05
FEVEREIRO	R\$ 49.130,03	R\$ 1.881,68	R\$ 51.011,71
MARÇO	R\$ 45.814,61	R\$ 1.754,70	R\$ 47.569,31
ABRIL	R\$ 43.371,77	R\$ 1.661,14	R\$ 45.032,91
JUNHO	R\$ 45.032,91	R\$ 1.724,76	R\$ 46.757,67
JULHO	R\$ 46.757,67	R\$ 1.790,82	R\$ 48.548,49
AGOSTO	R\$ 48.548,49	R\$ 1.859,41	R\$ 50.407,90
SETEMBRO	R\$ 50.407,90	R\$ 1.930,62	R\$ 52.338,52
OUTUBRO	R\$ 52.338,52	R\$ 2.004,57	R\$ 54.343,08
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>R\$ 546.687,84</b>	<b>R\$ 20.938,14</b>	<b>R\$ 567.625,98</b>
<b>MÉDIA ANUAL</b>	<b>R\$ 45.557,32</b>	<b>R\$ 1.744,85</b>	<b>R\$ 47.302,17</b>

Planilha 4: Crescimento projetado com meta de 5% ao mês

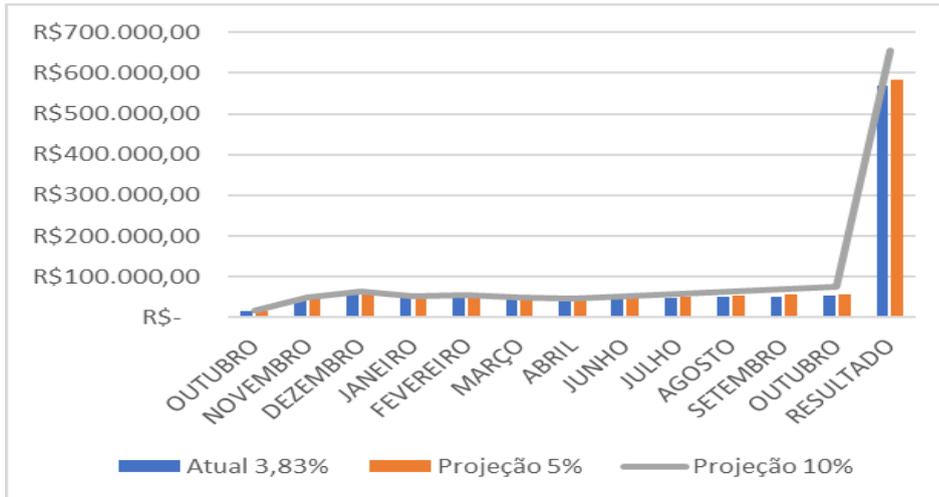
CRESCIMENTO DE 5%			
ANUAL	Receita	5% Crescimento	Estimativa
OUTUBRO	R\$ 15.269,03	R\$ 763,45	R\$ 16.032,48
NOVEMBRO	R\$ 43.714,62	R\$ 2.185,73	R\$ 45.900,35

DEZEMBRO	R\$ 57.725,73	R\$ 2.886,29	R\$ 60.612,02
JANEIRO	R\$ 48.576,57	R\$ 2.428,83	R\$ 51.005,40
FEVEREIRO	R\$ 49.130,03	R\$ 2.456,50	R\$ 51.586,53
MARÇO	R\$ 45.814,61	R\$ 2.290,73	R\$ 48.105,34
ABRIL	R\$ 43.371,77	R\$ 2.168,59	R\$ 45.540,36
JUNHO	R\$ 45.540,36	R\$ 2.277,02	R\$ 47.817,38
JULHO	R\$ 47.817,38	R\$ 2.390,87	R\$ 50.208,25
AGOSTO	R\$ 50.208,25	R\$ 2.510,41	R\$ 52.718,66
SETEMBRO	R\$ 52.718,66	R\$ 2.635,93	R\$ 55.354,59
OUTUBRO	R\$ 55.354,59	R\$ 2.767,73	R\$ 58.122,32
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>R\$ 555.241,59</b>	<b>R\$ 27.762,08</b>	<b>R\$ 583.003,67</b>
<b>MÉDIA ANUAL</b>	<b>R\$ 46.270,13</b>	<b>R\$ 2.313,51</b>	<b>R\$ 48.583,64</b>

Planilha 5: Crescimento projetado para meta de 10% ao mês

CRESCIMENTO DE 10%			
ANUAL	Receita	10% Crescimento	Estimativa
OUTUBRO	R\$ 15.269,03	R\$ 1.526,90	R\$ 16.795,93
NOVEMBRO	R\$ 43.714,62	R\$ 4.371,46	R\$ 48.086,08
DEZEMBRO	R\$ 57.725,73	R\$ 5.772,57	R\$ 63.498,30
JANEIRO	R\$ 48.576,57	R\$ 4.857,66	R\$ 53.434,23
FEVEREIRO	R\$ 49.130,03	R\$ 4.913,00	R\$ 54.043,03
MARÇO	R\$ 45.814,61	R\$ 4.581,46	R\$ 50.396,07
ABRIL	R\$ 43.371,77	R\$ 4.337,18	R\$ 47.708,95
JUNHO	R\$ 47.708,95	R\$ 4.770,89	R\$ 52.479,84
JULHO	R\$ 52.479,84	R\$ 5.247,98	R\$ 57.727,83
AGOSTO	R\$ 57.727,83	R\$ 5.772,78	R\$ 63.500,61
SETEMBRO	R\$ 63.500,61	R\$ 6.350,06	R\$ 69.850,67
OUTUBRO	R\$ 69.850,67	R\$ 6.985,07	R\$ 76.835,74
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>R\$ 594.870,25</b>	<b>R\$ 59.487,03</b>	<b>R\$ 654.357,28</b>
<b>MÉDIA ANUAL</b>	<b>R\$ 49.572,52</b>	<b>R\$ 14.957,25</b>	<b>R\$ 54.529,77</b>

Gráfico 1: Projeção de Crescimento



Planilha 7: Projeção de Custos Variáveis com acréscimo de 5%

Custos Variáveis	Valor Real	5% Acréscimo	Estimativa
Motoboy	R\$ 25,00	R\$ 1,25	R\$ 26,25
Máquina de Cartão	R\$ 807,16	R\$ 40,36	R\$ 847,52
Energia	R\$ 4.579,89	R\$ 228,99	R\$ 4.808,88
Água	R\$ 108,82	R\$ 5,44	R\$ 114,26
Comissão	R\$ 68,88	R\$ 3,44	R\$ 72,32
Marketing	R\$ 798,09	R\$ 39,90	R\$ 837,99
<b>Total</b>	<b>R\$ 6.387,84</b>	<b>R\$ 319,39</b>	<b>R\$ 6.707,23</b>
<b>Custo Total c/ 5%</b>	<b>R\$ 21.309,95</b>		