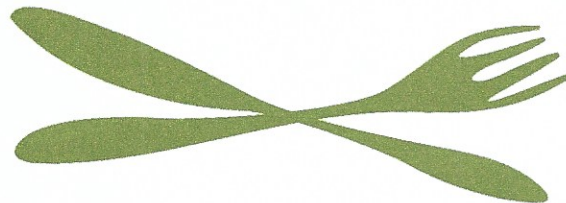


cozinha com alma



«Aprendi a valorizar-me mais»



«Nem tenho palavras para agradecer a todo carinho, gentileza, atenção e amizade»



«Foi sem duvida uma mais valia neste momento da minha vida»



«Conseguir criar a minha autonomia financeira»



«A Cozinha com Alma conseguiu que eu recuperasse a minha vida»



«Foi uma lufada de ar fresco numa altura complicada da minha vida»



«"Obrigou-me" a reagir e a ver as coisas de uma maneira positiva»



«A Cozinha com Alma trouxe-me esperança»



TESTEMUNHOS DE FAMÍLIAS APOIADAS PELA COZINHA COM ALMA

ASSEMBLEIA GERAL // 11 DEZEMBRO 2018



ASSOCIAÇÃO COZINHA SOLIDÁRIA E REFEIÇÕES COM ALMA

- COZINHA COM ALMA -

ASSEMBLEIA GERAL

11 DE DEZEMBRO DE 2018

ORDEM DE TRABALHOS

1. DELIBERAÇÃO SOBRE O **PLANO DE ACÇÃO** DA ASSOCIAÇÃO PARA O ANO DE 2019
2. DELIBERAÇÃO SOBRE O **ORÇAMENTO** DA ASSOCIAÇÃO PARA O ANO DE 2019

PONTO 1**DELIBERAÇÃO SOBRE O PLANO DE ACÇÃO DA ASSOCIAÇÃO PARA O ANO DE 2019****- PLANO DE ACÇÃO 2019 -****OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS***Contexto*

O último ano de actividade (2018) da organização foi marcado pela **mudança da operação para uma nova cozinha arrendada** – um espaço maior e que permitiu aumentar a capacidade de produção em cerca de 20%.

Foi um ano **desafiante e exigente a nível financeiro e de gestão de recursos**, mas com **resultados e impacto significativamente positivos**, com um crescimento acumulado do volume de vendas na ordem dos 33% e um aumento do número de pessoas apoiadas diariamente de cerca de 20%, estando neste momento a organização a disponibilizar 150 refeições por dia para as famílias apoiadas.

Objectivos 2019

No ano 2019, a Cozinha com Alma terá como principal foco estratégico a **consolidação do modelo de sustentabilidade da organização**, através da concretização 3 principais objectivos:

- 1. Estabilizar a estrutura financeira da organização**, através do aumento do volume de vendas e da obtenção de ganhos de eficiência na optimização da gestão da operação do negócio de *take-away*.
- 2. Rever e otimizar modelo de intervenção da organização**, maximizando a utilização do número de vagas de apoio disponibilizadas diariamente e potenciando os níveis de eficácia do Programa de Capacitação
- 3. Definir a estratégia de crescimento e expansão da organização a médio-longo prazo**, garantindo a estrutura e procedimentos chave de suporte à operacionalização da mesma.

De forma a operacionalizar e concretizar cada um dos objectivos estratégicos definidos, foi desenhado um **Plano de Actividades e Iniciativas** que será implementado ao longo do próximo ano, mediante a criação de equipas internas de projecto e do estabelecimento de parcerias chave. No âmbito de cada um dos objectivos, foram ainda definidas as metas e resultados esperados que serão posteriormente monitorizados e avaliados aquando da implementação das iniciativas.

PLANO DE ACTIVIDADES & INICIATIVAS

Estabilizar a estrutura financeira da organização, por via do aumento do volume de vendas e da obtenção de ganhos de eficiência através da optimização da gestão da operação do negócio de *take-away*.

OBJECTIVO ESTRATÉGICO (1)

1. Aumento do volume de vendas em 15%

- **Realização de uma obra de ampliação no anexo exterior da nova cozinha**, com o objectivo de aumentar a zona de armazenamento de mercadoria e produto acabado:
 - **Projecto submetido na Câmara Municipal de Cascais**, encontrando-se em fase de execução das especialidades. O projecto foi orçamentado em 15 mil euros, tendo a Câmara Municipal de Cascais pré-aprovado o financiamento do mesmo.
- **Optimização da gestão da operação da cozinha** com vista a aumentar a capacidade de produção dos «produtos core» para o negócio de take-away
 - **Realização de um projecto em parceria com a Nova SBE** com o objectivo de efectuar o levantamento e diagnóstico dos processos de produção chave, com vista a identificar oportunidade de melhoria.
 - **Revisão e optimização do plano de produção diário** com o objectivo de aumentar a capacidade de produção dos «produtos core» e a responder à crescente procura e necessidades dos clientes. Reforço da produção de sobremesas e salgados.
- **Revisão e optimização da estratégia de pricing da Cozinha com Alma**, considerando critérios como: posicionamento face ao mercado, variações no preço da matéria prima e o ajuste à nova estrutura de custos da organização.
- **Investir na experiência e atendimento do cliente em loja**, de forma a potenciar o grau de fidelização dos clientes.
 - **Optimizar o serviço de atendimento telefónico e presencial**, através do reforço do número de voluntários em loja e da dinamização de acções de formação sobre técnicas de atendimento.
 - **Dinamizar novas campanhas e acções de marketing ao longo do ano**, nomeadamente em épocas e dias festivos.
- **Reforçar o posicionamento e visibilidade da organização no canal digital**, com recurso a novos canais e instrumentos (e.g., realização de um filme institucional).



2. Redução dos custos operacionais em 5%

- **Implementação de um *software* de gestão de stocks** e dos respectivos procedimentos de suporte à correcta execução do processo.
- **Revisão e optimização dos contratos de manutenção**, com vista a definir um plano de manutenção preventiva mais económico e eficaz.
- **Reforço das iniciativas interna de formação e *awareness* no âmbito da poupança e gestão eficiente de recursos**, com o objectivo de minimiar as perdas e desperdício e de garantir um melhor manuseamento e utilização dos recursos e utensílios.
- **Reforçar o numero de voluntários em áreas chave da cozinha**, nomeadamente no embalamento e etiquetagem.
- **Revisão e centralização da estratégia de compras de matéria prima e embalagens**, com vista a obter ganhos de escala.
- **Revisão e mapeamento dos processos críticos**, com vista à identificação de oportunidade de melhoria e eficiência na rotina de trabalho diária.

Rever e otimizar modelo de intervenção da organização, maximizando a utilização do número de vagas de apoio disponibilizadas diariamente e potenciando os níveis de eficácia do Programa de Capacitação

OBJECTIVO ESTRATÉGICO (2)

1. Aumentar a taxa de utilização média das vagas disponíveis para 95%

- **Criação de um novo Órgão Consultivo de apoio à Direcção - Comissão Bolsa Social** - com o objectivo prestar apoio e aconselhamento na definição e implementação da estratégica de impacto da organização.
 - No decorrer do ano 2019, serão conduzidas **sessões de reflexão sobre temas estratégicos** como:
 - 1) Missão e público-alvo da Cozinha com Alma vs realidade e necessidades existentes/ emergentes no Conselho de Cascais - validar **adequabilidade e abrangência de uma resposta social de apoio temporário**.
 - 2) Desafios e oportunidades da **abertura de vagas de apoio permanente/ longa duração** e respectivos impactos na estrutura e critérios de selecção a aplicar (e.g., quota fixa para «Bolsa Sénior»)
- **Reforço da divulgação e visibilidade do programa de apoio** da Cozinha com Alma no Conselho de Cascais
 - **Revisão da estratégia de branding e comunicação do programa de apoio**, com o objectivo de simplificar conceitos e linguagem utilizados e reforçar relevância do plano de capacitação.
 - **Identificação de novos canais e instrumentos de divulgação**, com vista alcançar de forma mais eficaz o público alvo da Cozinha com Alma.

2. Aumentar a eficácia do Programa de Capacitação

- **Otimizar o mecanismo de diagnóstico de necessidades dos beneficiários**, com recurso à utilização de técnicas de diagnóstico e ao apoio e intervenção de elementos-chaves da equipa de capacitação (e.g., mentores)
- **Alargar a pool de recursos disponíveis**, através de uma maior divulgação do programa de capacitação da Cozinha com Alma e do reforço da relação e trabalho em rede com outras instituições do Conselho.
- **Estruturar e sistematizar as iniciativas e procedimentos definidos no âmbito do Programa de Capacitação** de forma a agilizar o seu processo de operacionalização.

Definir a estratégia de crescimento e expansão da organização a médio-longo prazo e garantir a estrutura e procedimentos chave de suporte à operacionalização da mesma.

OBJECTIVO ESTRATÉGICO (3)

1. Estabelecer as *guidelines* estratégicas de crescimento da organização

- **Criação de um Grupo de Reflexão Estratégico** composto por *stakeholders* com diversos perfis e ligações à organização e/ ou ao sector, com objectivo de realizar sessões de discussão e reflexão sobre o posicionamento, oportunidade e desafios futuros da organização, no âmbito da gestão do negócio de take-away e da concretização da sua resposta social.
- **Definir o plano estratégico de crescimento da organização** e respectivas *guidelines* de implementação, incluindo os dois eixos e actuação da organização:
 - Negócio de Take-away
 - Programa Bolsa Social

2. Actualizar e completar o Manual de Procedimentos da organização

- **Definir e implementar um Plano de Formação orientado a capacitar a equipa residente** para concretização dos objectivos estratégicos da organização
 - **Participação no Programa de Imersão da Academia Social da Fundação Manuel Violante**, que inclui as componentes de diagnóstico, formação e execução de projecto.
- **Rever e otimizar estrutura organizacional** à luz dos objectivos estratégicos definidos.
 - **Definição do organigrama** e respectivos descritivos de funções
 - Rever e otimizar **mecanismos de reporting**
 - Rever e otimizar **plano de comunicação interna**


PONTO 2**DELIBERAÇÃO SOBRE O ORÇAMENTO DA ASSOCIAÇÃO PARA O ANO DE 2019****- ORÇAMENTO 2019 -**

No ano 2019 procurar-se-á proceder a uma gestão profissional, criteriosa e eficiente, orientada a **consolidar o modelo de sustentabilidade da organização** e a potenciar o seu impacto na comunidade.

ORÇAMENTO	Ano 2019 (P)
Vendas e Prestação de Serviços	934 757
Donativos	20 000
Total de Proveitos	954 757
CMVMC	411 293
Fornecimentos e Serviços Externos	137 500
Renda	60 000
Trabalhos Especializados	15 000
Energia e Água e Combustíveis	35 000
Comunicações	1 100
Seguros	3 400
Utensílios e Material de Desgaste Rápido	6 000
Material de Escritório	2 000
Limpeza	11 500
Conservação e Manutenção	2 000
Outros FSE	1 500
Custos com Pessoal	375 000
Amortizações	12 000
Encargos Operacionais	935 943
Resultado Operacional	18 814

Unid.: EUR

A Direcção,



Cristina de Botton
Presidente



Madalena Trocado
Vice-Presidente



Marta Figueiredo
Vogal