

## Manual (guia) pratico com sugestões de reflexões e ações para as Associações

**"O desenvolvimento não acontece por acaso. Ele é resultado de empresários que refletem, cooperam e agem."**

**Toda associação nasce de um propósito: unir empresários para alcançar resultados que dificilmente seriam conquistados de forma isolada. No entanto, o simples ato de associar-se não garante desenvolvimento. O verdadeiro valor da associação surge quando seus membros refletem sobre sua realidade, identificam oportunidades de melhoria e transformam ideias em ações concretas.**

**Este manual foi criado para auxiliar esse processo. Os nove eixos aqui apresentados representam fatores essenciais para o fortalecimento das empresas, da associação e do ambiente de negócios em que todos estão inseridos. As perguntas foram elaboradas para provocar reflexão; as sugestões, para estimular iniciativas práticas.**

**Não busque respostas perfeitas. Busque respostas sinceras. O objetivo não é apenas diagnosticar desafios, mas construir coletivamente caminhos para gerar mais competitividade, mais cooperação e mais desenvolvimento. Afinal, associações fortes são formadas por empresários que assumem o protagonismo de seu próprio futuro e do futuro da comunidade onde atuam.**

### Para a liderança

- 1- Priorize ações que apontem na direção do resultado do diagnóstico, ou seja, mais ações e iniciar pelos eixos que demonstraram maior interesse por parte dos associados
- 2- Busque pelo menos uma ação por eixo
- 3- Distribua os prazos dentro do ano vigente.
- 4- Distribua responsabilidades elegendo um líder e um apoiador em cada ação.
- 5- Ações que necessitem investimentos financeiros, buscar fontes patrocinadoras e apresentar via ofício solicitações para Acipg implementar em seu orçamento anual.
- 6- Ações que demandem uso da estrutura Acipg sempre verificar disponibilidade previa
- 7- Manter cronograma de ações atualizado no sistema Acipg
- 8- Após a identificação das possíveis ações, priorize aquelas que apresentem simultaneamente:
  - maior interesse dos associados;
  - maior impacto potencial;
  - menor complexidade de implementação.

**Comece pequeno, execute bem e gere resultados visíveis. Isso evita paralisia.**

- 9- Estructure as ações conforme o guia do sistema Acipg

### Ação Responsável Apoiador Prazo Indicador

Isso transforma reflexão em gestão

### Diretrizes e eixos

#### EMPRESA

- └ Produto
- └ Gestão
- └ Posicionamento

#### NEGÓCIO

- └ Cooperação
- └ Competitividade
- └ Investimentos

## AMBIENTE

└ Governança

└ Cultura

└ Relacionamentos

| Eixo/broca               | Principal articulador   | furo /resultado esperado                                             | foco/olhar                                   | ideias tarefas                                                                                                                       |
|--------------------------|-------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Produto                  | Empresários             | qualidade                                                            | Valor entregue ao cliente                    | Inovação, desenvolvimento de produtos, qualidade, diferenciação, agregação de valor, design, novos mercados                          |
| Gestão                   | Empresários / Sebrae    | eficiencia                                                           | Produtividade e sustentabilidade             | Planejamento, finanças, indicadores, processos, produtividade, governança interna, sucessão                                          |
| Posicionamento           | Empresários / Marketing | visibilidade + mercado                                               | Percepção e relacionamento com o cliente     | Marketing, marca, vendas, experiência do cliente, reputação, presença digital, canais comerciais                                     |
| Cooperação               | Associação do segmento  | redução custos, mais faturamento, + oportunidades                    | Sinergias coletivas                          | Compras conjuntas, missões técnicas, feiras, inteligência compartilhada, marketing coletivo, inovação aberta, projetos colaborativos |
| competitividade          | Associação do segmento  | mais valor para nosso negocio                                        | Diferenciação e fortalecimento do segmento   | Capacitação empresarial coletiva, benchmarking, inteligência de mercado, boas práticas, certificação, indicação site etc             |
| Investimentos (talentos) | Sindicato, sistema S    | Mão de Obra qualificada/produtividade                                | Pessoas e competências                       | Formação profissional, capacitação técnica, qualificação continuada, atração de talentos, retenção, cultura profissional             |
| Políticas Públicas       | Conselho                | influencia e regras positivas, ambiente favoravel                    | Regras do jogo. <b>Dados e evidências</b>    | Ambiente regulatório, infraestrutura, legislação, incentivos, desburocratização, defesa de interesses legítimos do setor             |
| cultura local            | Governança setorial     | Fortalecimento da identidade e pertencimento, valorização patrimonio | Cultura e comportamento social               | campanhas, Confiança, liderança, integração, networking, identidade setorial, visão compartilhada, fortalecimento institucional      |
| relações comerciais      | governança setorial     | valorização empresas locais, Maior circulação de riqueza local       | Conexões entre empresas e cadeias produtivas | rede de negocios, rodadas de negocios, missoes, APLs etc                                                                             |

**“O sucesso empresarial depende de três diretrizes complementares. Nenhuma delas, isoladamente, é suficiente. Empresas fortes precisam de negócios fortes, que por sua vez dependem de um ambiente favorável ao empreendedorismo.”**

## **DIRETRIZ 1 - EMPRESA**

"Como fortalecer a empresa de cada associado?"

### **Eixo 1 - Produto**

Reflexão

Meu cliente precisa ou deseja meu produto?

Tenho evidências ou apenas opiniões?

Qual foi a última vez que ouvi sistematicamente meus clientes?

Possuo NPS atualizado?

### **Possíveis ações coletivas**

Realizar pesquisa NPS entre os associados.

Workshop de experiência do cliente.

Brainstorming de melhoria de produtos.

Benchmarking entre empresas do segmento.

Convidar especialistas de marketing e comportamento do consumidor.

### **Apoio ACIPG**

Comitê de Marketing

Associação de Marketing

Universidades parceiras

Sebrae

### **Eixo 2 - Gestão**

Reflexão

#### **>> Pessoas**

Minha equipe veste a camisa da empresa?

A rotatividade está saudável?

Estou desenvolvendo lideranças?

#### **>> Processos**

Existem gargalos conhecidos?

Tenho indicadores confiáveis?

O retrabalho é elevado?

## >> **Finanças**

Conheço minha margem real?

Tenho fluxo de caixa projetado?

Sei quais produtos geram mais resultado?

Tenho controle indicadores básicos (DRE, fluxo, LL)/?

### **Possíveis ações coletivas**

Rodada de boas práticas de gestão.

Workshop de liderança.

Capacitação em indicadores. (associação consultores)

Diagnóstico financeiro coletivo.

Programa de troca de experiências entre empresários.

### **Apoio ACIPG**

Comitê de RH

Comitê de Liderança

Comitê tributário

## **Eixo 3 - Posicionamento**

Reflexão

Sou conhecido pelo que realmente quero ser conhecido?

Minha marca possui diferenciação clara?

Meu público entende meu valor?

### **Possíveis ações coletivas**

Diagnóstico de posicionamento.

Oficina de marca.

Capacitação em marketing digital.

Construção de proposta de valor.

### **Apoio ACIPG**

Sebrae

Comitê de Marketing

Associação de Marketing

## **DIRETRIZ 2 - NEGÓCIO**

"Como fortalecer o ambiente de negócios do segmento?"

### **Eixo 4 - Cooperação**

Reflexão

O que estamos tentando resolver sozinhos que poderíamos resolver juntos?

Existem oportunidades coletivas desperdiçadas?

Onde a cooperação pode gerar ganhos para todos?

#### **Possíveis ações coletivas**

Compras compartilhadas.

Feiras conjuntas.

Missões empresariais.

Banco de fornecedores homologados.

Central de oportunidades do segmento.

#### **Apoio ACIPG**

Associações setoriais.

Comite de Associativismo.

### **Eixo 5 - Competitividade**

Reflexão

Estamos levando nossos benefícios ao maior número possível de pessoas?

O segmento está crescendo ou apenas disputando os mesmos clientes?

Como ampliar mercado?

#### **Possíveis ações coletivas**

Campanhas coletivas.

Eventos promocionais.

Ações de valorização do setor.

Estudos de mercado. Benchmarking

## **Apoio ACIPG**

Diretoria de Marketing

Diretoria Desenvolvimento Econômico

Diretoria Associativismo

Diretoria Empreendedorismo

## **Eixo 6 - Investimentos**

Reflexão

Que competências o futuro exigirá do nosso segmento?

Estamos preparando nossas equipes? Capacitação líderes e qualificação colaboradores ?

Estamos investindo ou apenas gastando?

## **Possíveis ações coletivas**

Programas de capacitação.

Formação de lideranças.

Missões técnicas.

Capacitações tecnológicas.

## **Apoio ACIPG**

Educação Empresarial

Educação financeira

Educação empreendedora

Educação Associativa

Universidades

Sebrae

## **DIRETRIZ 3 - AMBIENTE**

"Como contribuir para uma cidade melhor para empreender?"

Eixo 7 – políticas públicas

Reflexão

Quais informações estratégicas faltam ao nosso segmento?

Quais governanças precisamos nos envolver ?

Estamos aprendendo mais rápido que as mudanças?

Quais obstáculos institucionais limitam nosso crescimento?

Temos pautas comuns?

Estamos influenciando ou apenas reclamando?

### **Possíveis ações coletivas**

Avaliar as governanças e conselhos e nomear participantes

Ciclo permanente de palestras sobre política e economia.

Agenda legislativa do setor.

Fóruns com poder público.

Construção de propostas coletivas.

Monitoramento de políticas públicas.

### **Eixo 8 - Cultura**

Reflexão

Estamos fortalecendo a cultura empreendedora?

As pessoas enxergam o empresário como agente de desenvolvimento?

As pessoas valorizam as empresas locais?

### **Possíveis ações coletivas**

Buscar Cases de sucesso.

Premiações. Programa de incentivo.

Programas de educação empreendedora.

Campanhas de valorização empresarial.

### **Apoio ACIPG**

Conselho de Representação Política

Jurídico

Relações Governamentais

### **Eixo 9 - relacionamentos**

Reflexão

Valorizamos empresas locais em nossas compras?

Apoiamos campanhas de valorização do comércio local?

Conhecemos os demais associados?

Fazemos negócios entre nós?

Compartilhamos oportunidades?

Estamos criando confiança no segmento?

### Possíveis ações coletivas

Organizar lista de fornecedores locais

Organizar lista de necessidades para divulgar site Acipg

Rodadas de negócios.

Café com associados.

Mapeamento de competências.

Programa "Compre do Associado"

### >>> Esse modelo fecha o ciclo:

> Reflexão → Diagnóstico → Ação → Cooperação → Resultado → Desenvolvimento

E ainda cria um papel muito claro para a Associação:

> A associação identifica desafios.

Os comitês fornecem conhecimento e apoio técnico.

Os empresários executam as ações. O segmento evolui. A cidade se desenvolve

Ou seja, a Associação deixa de ser apenas uma entidade que promove encontros e passa a ser uma plataforma de inteligência associativa para gerar inflexões concretas nos segmentos empresariais.



