

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

NOVEMBRO/2018



PET

SEBRAE

SEBRAE
INTELIGÊNCIA
SETORIAL

ASSOCIATIVISMO NO SETOR PET

"A união faz a força". Em tempos de crise, mais do que nunca, esse ditado faz sentido, ganha força e se faz cada vez mais necessário. As empresas buscam se associar para enfrentar, mais fortes, os percalços do mercado, e a esse movimento dá-se o nome de associativismo.

Os exemplos mais conhecidos de associativismo empresarial estão nos ramos dos supermercados e das farmácias.

Mas o mercado pet também começa a pensar diferente e se abre para a união entre clínicas veterinárias e pet shops, em busca de uma nova forma de lidar com o mercado e seus desafios. Já há casos de sucesso neste setor que será apresentado neste Relatório de Inteligência.

O ASSOCIATIVISMO EMPRESARIAL

AGINDO DE FORMA COLETIVA

Segundo o Sebrae, que já trabalha com este tema há anos, “o associativismo é um instrumento importante para que uma comunidade saia do anonimato e passe a ter maior expressão social, política, ambiental e econômica. É uma pessoa jurídica, adequadamente registrada em cartório e constituída livremente pela união da comunidade. Algumas atitudes são fundamentais para assegurar melhores condições de vida das comunidades, como: a participação; a solidariedade; e a cooperação em torno de objetivos comuns”.



PONTO DE ATENÇÃO!

A principal característica do associativismo – e sua regra de ouro – é que deixa-se de trabalhar sozinho, passando-se a agir com o grupo. Todas as decisões relacionadas ao negócio passam a pertencer ao coletivo.

QUAIS SÃO AS VANTAGENS DE SE ATUAR EM GRUPO?



MAS AS VANTAGENS DO ASSOCIATIVISMO VÃO MUITO ALÉM DAS COMPRAS COLETIVAS. O ASSOCIATIVISMO TRAZ:

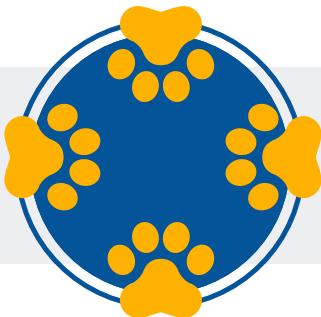


Este conteúdo foi elaborado de com base nas palestras que ocorreram durante o evento “Círculo Mercado PET”, realizado, no dia 31/07/2018, no Hotel Encore Ribalta – Barra da Tijuca – Rio de Janeiro/RJ. A fonte utilizada para o desenvolvimento deste relatório foi o material apresentado pelo palestrante José Antônio, que abordou o tema associativismo para o setor PET.

Fonte: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/associativismo-o-que-e_01353ea344900610VgnVCM1000004c00210aRCRD

TIPOS DE ASSOCIATIVISMO

Há diferentes modelos de associativismo, que atendem a uma gama de interesses. Mas todos partem do mesmo princípio: o coletivo em detrimento do individual. Os principais tipos de associativismo, segundo o [Sebrae](#), são:



REDES DE EMPRESAS

São formadas por grupos de organizações com interesses comuns que se unem para a melhoria da competitividade de um determinado setor ou segmento.

COOPERATIVAS

São sociedades compostas por, no mínimo, 20 pessoas físicas que se unem voluntariamente para satisfazer a necessidades, aspirações e interesses econômicos comuns.



ASSOCIAÇÕES

São sociedades civis sem fins lucrativos, que funcionam como organização permanente e democrática, por meio da qual um grupo de pessoas ou de entidades busca determinados interesses comuns, sejam eles econômicos, sociais, filantrópicos, científicos, políticos ou culturais.



EMPRESAS DE PARTICIPAÇÃO COMUNITÁRIA (EPC)

Surgiram como uma alternativa de investimento. A renda dessas empresas é gerada e revertida para a própria comunidade, ou seja, a comunidade investe na EPC e recebe de volta os benefícios, incentivando a economia da região.



GRUPOS FORMALMENTE ORGANIZADOS

São constituídos por pessoas que se organizam para construir uma nova forma de trabalhar e ter remuneração.



GRUPOS INFORMALMENTE ORGANIZADOS

Pessoas com os mesmos interesses, que iniciam uma ação coletiva, sem nenhuma formalização, para viabilizar melhores resultados que não conseguiriam alcançar individualmente.

COMO CRIAR UMA ASSOCIAÇÃO?

São quatro as fases para a criação de uma associação. Em geral, as empresas que buscam a associação ficam ansiosas para começarem a se beneficiar, por exemplo, das compras coletivas, mas é preciso sedimentar o trabalho para que a associação se fortaleça e seja exercida da mesma forma por todos os envolvidos. É importante que um profissional que tenha expertise no assunto acompanhe todo esse processo.

1ª FASE

SENSIBILIZAÇÃO

Os envolvidos precisam obter o maior número possível de informações sobre o tema (legislação, direitos e deveres, funcionamento, etc.).

As palestras de sensibilização são fundamentais e o objetivo é oferecer meios para cada participante entender se a proposta do associativismo cabe em sua vida.

São exploradas principalmente as responsabilidades individuais e coletivas no processo e a necessidade de se imprimir um caráter empresarial e transparente na gestão da associação.

2ª FASE

CONSTITUIÇÃO

É hora de formalizar a associação.

A realização de uma assembleia de constituição é uma etapa formal do processo de legalização.

Discute-se – e aprova-se – o estatuto social, são eleitos os diretores e presidente e é feita a ata de fundação.



3ª FASE

PRÉ-OPERACIONAL

Trata-se da fase de estruturação.

É a parte burocrática do negócio (conta em banco, alvarás, licenças, etc.).

4ª FASE

OPERACIONAL

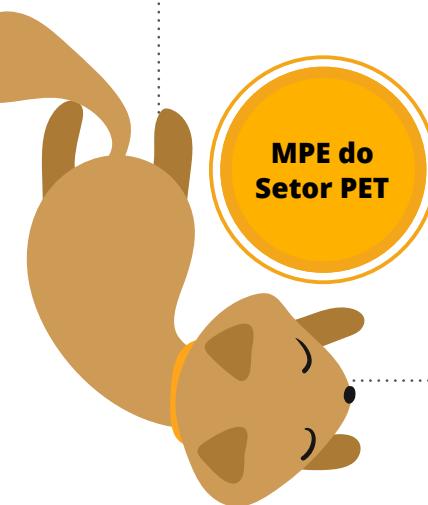
É quando as atividades da associação de fato se iniciam.

Fonte: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/roteiro-para-criar-uma-associao,54fe438af1c92410vgnVCM100000b272010aRCRD>



RIO DE JANEIRO JÁ TEM UMA ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS PET

Ainda que timidamente, o mercado Pet começa a aderir à novidade do associativismo. No Rio de Janeiro, apoiado pelo [Sebrae/RJ](#), um grupo de seis clínicas veterinárias já trabalha em conjunto, formalmente, sob a bandeira do associativismo. As clínicas veterinárias são: [Veterinária Alvorada](#), [Kamura Veterinária](#), [Veterinária KM32](#), [C.I.S.A. \(Centro Integrado de Saúde Animal\)](#), [Baby Dogs Clínica Veterinária](#) e [Veterinária Pontocão.br](#).



- Presentes em treze pontos-de-venda
- Contam com 177 colaboradores
- Prestam mensalmente 3.275 atendimentos
- Faturam R\$ 1.962.000 mensais
- 6 lojas de artigos pet
- 7 clínicas veterinárias
- 82 operacionais e auxiliares
- 95 veterinários

MISSÃO: FORTALECER E CRESCER JUNTOS

Esse grupo de empresários já se conhecia de workshops, congressos e eventos pet. Aos poucos, foram se aproximando, trocando ideias sobre problemas comuns, até que resolveram discutir a possibilidade real de se associarem. Para isso, buscaram o apoio do [Sebrae/RJ](#), que os assessorou.

Atualmente, as clínicas já trabalham em conjunto e contam com um organograma, onde é definido o presidente, o diretor-financeiro, o diretor-administrativo e de marketing, o diretor-técnico e o responsável pela comissão de compras. As áreas têm suas lideranças, mas todos participam das discussões e, claro, das decisões tomadas.

O grupo já tem uma missão definida:

“ Fortalecer as clínicas veterinárias associadas e contribuir para o desenvolvimento e aplicação de terapias inovadoras para a saúde animal.”

Além disso, criou indicadores, fundamentais para medir o sucesso do trabalho realizado:



Variação de faturamento



Lucratividade



Ponto de equilíbrio



Margem de contribuição



Produtividade



Taxa de ocupação de canil



PONTO DE ATENÇÃO!

Absolutamente nenhuma decisão é tomada sem consulta a estes indicadores.



CONFIRA OS DEPOIMENTOS DOS EMPRESÁRIOS ENVOLVIDOS

Ninguém melhor do que os próprios empresários para falar sobre o associativismo desse grupo de clínicas veterinárias:

MARILENE ALVARES (PONTOCÃO.BR) - PRESIDENTE

“ Somos um grupo de clínicas veterinárias, que têm pet shops também. Já estamos no mercado há alguns anos. Esse associativismo, na nossa cabeça, já vem de uns dez anos. A necessidade de se associar é muito importante. Na área de clínica veterinária, vimos que o mercado estava pedindo isso. Estamos na nossa caminhada, com o pessoal do [Sebrae/RJ](#), que está nos ajudando a chegar ao nosso objetivo, que é a evolução e a melhora do mercado. É preciso se organizar para não ser atropelado pelo mercado. A tendência, tanto no grupo de farmácia como de supermercados, é pelo associativismo. Por que não fazer isso no nosso mercado pet? Imagina a força que a gente vai ter! ”

ELÓI BALERINI MOREIRA (C.I.S.A.) – DIRETOR-ADMINISTRATIVO E DE MARKETING

“ Os empresários que fazem parte desse grupo frequentavam congressos e palestras juntos, já conversavam, e tínhamos a ideia de montar alguma coisa. Nossos negócios têm características muito parecidas.

Somos semelhantes e nossos problemas também. Começamos a achar que essas semelhanças seriam a nossa vantagem. Para os problemas comuns talvez achássemos uma solução comum, que ajudaria a todos. Precisávamos de ajuda, porque somos veterinários e empresários. ”

METODOLOGIA

Ficamos sabendo que o [Sebrae/RJ](#) tinha uma metodologia de associativismo, entramos em contato, foi feita uma proposta e começamos a trabalhar a partir de março 2017. Até então, chegamos a fazer umas compras coletivas. Estávamos acelerados, agitados, queríamos tudo muito rápido. É preciso tempo, além de um planejamento de ação.

MUDANÇA DE MINDSET

O [Sebrae/RJ](#) começou a trabalhar a nossa mudança de mentalidade: era preciso deixar de pensar no individual e trabalhar no coletivo. A gente começou a entender que não é um só negócio, é um grupo. E a gente precisa trabalhar isso, trabalhar nossa mente como grupo. E como isso é difícil!

CONHECIMENTO É PRIMORDIAL

“ Foram feitas oficinas onde estimulamos a confiança, o trabalho em conjunto, a cooperação e o comprometimento. Eu sou a rede, eu faço parte da rede. Tem que estar comprometido, participar, brigar junto. A gente fez isso intuitivamente, mas agora está fazendo de uma maneira mais profissional.

Durante as oficinas, visitamos as clínicas dos colegas. Quando você conhece o negócio de outra pessoa, acaba vendendo o seu próprio negócio de outra forma. Depois fizemos uma visita a uma rede de farmácias, pois a gente queria entender um pouco desse associativismo. Você cria vínculos com as pessoas. Não é só um negócio. Estamos criando uma família. ”



GÓRDIO CAVALCANTE MARINHO (CLÍNICA VETERINÁRIA KAMURA) – DIRETOR-FINANCEIRO

“Para poder organizar o grupo, o Sebrae/RJ nos orientou a criar lideranças e um organograma.

A partir daí conseguimos evoluções dentro do mercado, tanto na parte de compras como na organização de atingimento de metas.

Para onde nossas empresas estão indo? O grupo está crescendo? Você está crescendo?

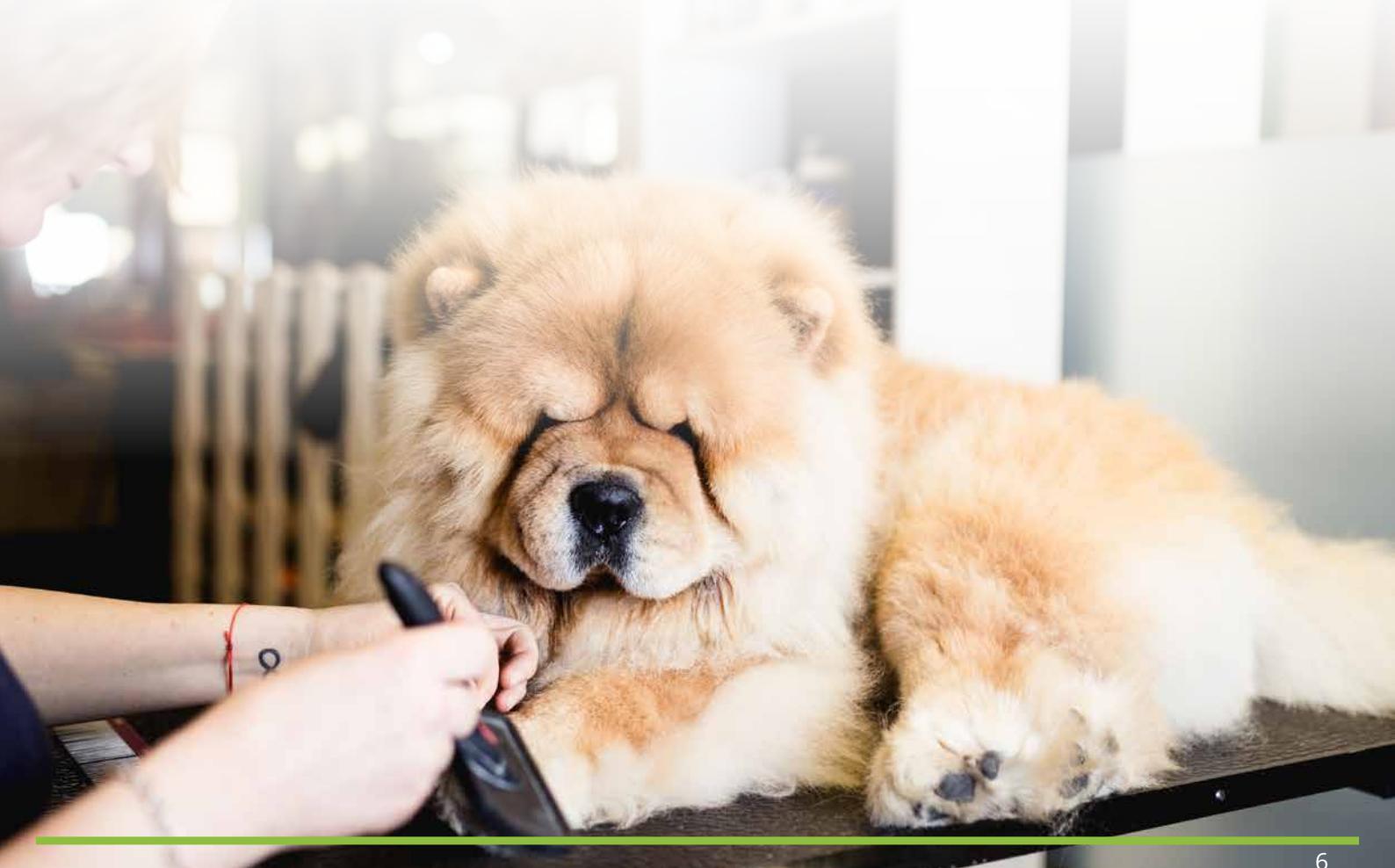
- Começamos a medir o faturamento: todos tivemos que abrir o faturamento um para o outro, ninguém esconde nada um do outro.
- Começamos a calcular: a lucratividade, o ponto de equilíbrio, a margem de contribuição, a produtividade e a taxa de ocupação do canil.

Isso norteou a gente para um caminho que está sendo muito legal. Estamos criando uma visão empresarial que antes nós não tínhamos. ☺

O consultor do Sebrae/RJ, José Antônio, especializado em associativismo, está acompanhando o grupo desde seus primórdios.

Ele garante que o associativismo traz para as empresas do grupo uma consistência que as grandes empresas têm, no seu relacionamento com o mercado, mas sem perder o tratamento personalizado e individualizado ao cliente.

“O que a gente percebe no mundo atual é que o mercado e as empresas vão ter muito mais oportunidades e vão se fortalecer se funcionarem em grupo”, diz ele.



AÇÕES RECOMENDADAS



O Sebrae disponibiliza uma cartilha sobre associativismo. [Baixe o documento](#) e saiba mais.



Associação é estratégia de fortalecimento. Parcerias com outras empresas podem aumentar as oportunidades de negócios e permitir a divisão de riscos e custos. A cooperação entre as empresas é uma forma de torná-las mais competitivas em um mercado muito disputado onde é possível fortalecer o poder de compras, compartilhar recursos, combinar competências, dividir o ônus de realizar pesquisas tecnológicas, partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades e oferecer produtos com qualidade superior e diversificada.



O Sebrae ministra consultorias empresariais específicas em:

- Análise do Portfólio
- Estratégias de Comunicação
- Comportamento do Consumidor
- Gestão de Vendas
- Gestão de Compras e Estoques
- Custos e Formação de Preços
- Associativismo

Para mais informações ligue para 0800 570 0800 e agende atendimento na unidade mais próxima.



O Sebrae disponibiliza vários cursos por meio do EAD (Educação à Distância). Confira:

- Análise de Negócio
- Atendimento ao Cliente
- Como Analisar o Mercado
- Como Anunciar em Sites de Vendas
- Como Construir uma Loja Virtual
- Como Criar um Site para sua Empresa
- Como Criar uma Página no Facebook
- Como Desenvolver Negócios Inovadores
- Como Elaborar um Plano de Negócio

Para mais informações acesse o [site](#).



PET
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
NOVEMBRO/2018

Gerência de Conhecimento e Competitividade

Gerente: Cezar Kirszenblatt

Gestor do Programa Sebrae Inteligência Setorial: Marcelo Aguiar

Analista de Inteligência Setorial e Temática: Mara Godoy

Articulação e Disseminação Empresarial: Úrsula Magalhães

Conteudistas: Ilan Wettreich

Especialista: José Antônio

Entre em contato com o Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.