



# Como unir forças para crescer?





# Como unir forças para crescer?

© 2017. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
Todos os direitos reservados  
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,  
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

#### Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora  
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF  
Telefone: 0800 570 0800 [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

#### **Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**

Robson Braga de Andrade

#### **Diretor-Presidente**

Guilherme Afif Domingos

#### **Diretora Técnica**

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

#### **Diretor de Administração e Finanças**

Vinicius Lages

#### **Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora**

#### **Gerente**

Mirela Malvestiti

#### **Gerente Adjunta**

Olívia Mara Ribeiro Castro

#### **Equipe Técnica**

Roseley Silva de Oliveira

#### **Autor**

Reginaldo Barroso de Resende

#### **Metodologia Educacional**

Reginaldo Barroso de Resende

#### **Editoração**

Lourdes Hungria

Luciana Rodrigues

Jéssica Martins

#### **Revisão Ortográfica**

Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

#### **Projeto Gráfico**

iComunicação

#### **Adaptação de Projeto Gráfico e Diagramação**

Editorar Multimídia

R433c

Resende, Reginaldo Barroso de.

Como unir forças para crescer? / Reginaldo Barroso de Resende. – Brasília :  
Sebrae, 2018.  
35 p. il., color.

ISBN

1. Cooperativismo. 2. Associativismo. 3. Empreendedorismo 4. Competitividade.  
I. SEBRAE II. Título

CDU – 334.73

# SUMÁRIO

---

1	Como unir forças para crescer? .....	7
2	Parcerias estratégicas .....	9
3	Cinemark – Parte 1 .....	10
4	O que é associativismo? .....	12
5	Cinemark – Parte 2 .....	15
6	Compartilhar informações .....	17
7	Cinemark – Parte 3 .....	19

O grande sábio e filósofo grego Sócrates, dizia “Só sei que nada sei”.

Essa é uma forma para lembrar que o saber não tem limites. Que sempre é possível aprender algo, saber um pouco mais.

Por isso, as informações que aqui trazemos vêm somar ao conhecimento que você já possui, ao saber que você vem assimilando ao longo da vida.

O empreendedorismo não é uma ciência exata, mas tem a sua ciência, a sua arte, o seu saber.

E não existe uma receita pronta para alcançar o sucesso, mas você pode aprimorar as suas habilidades, comportamentos e atitudes para chegar aos seus objetivos.

Assim, você poderá transformar o seu aprendizado na arte de empreender!

1

## Como unir forças para crescer?

Alcançar sucesso é o objetivo de todas as pessoas que empreendem. Mas transformar em realidade o sonho de ter um negócio próprio requer dedicação, informação, planejamento, organização, recursos e uma boa administração.

A série de **Cartilhas MEI** traz para o dia a dia do empreendedor conceitos gerenciais e ferramentas de gestão, com o objetivo de orientar desde os primeiros passos.

A cartilha Como unir forças para crescer? reúne informações sobre as formas de associativismo e cooperativismo que ajudam a fortalecer um pequeno negócios de modo que ele se torne mais competitivo.

Como o saber não tem limites, buscar formas de aprimorar os conhecimentos é sempre uma boa decisão. Isso possibilita ampliar a visão, alcançar novas percepções e impulsionar mudanças significativas na própria realidade.

Por isso, além desse tema, conheça toda as outras temáticas da série:

1. Como planejar o meu negócio?
2. Como administrar um pequeno negócio?
3. Como aumentar suas vendas?
4. Como encontrar bons fornecedores?
5. Como controlar o fluxo de caixa?
6. Como expandir os seus negócios?
7. Como agir de maneira empreendedora?

8. Como definir preço de venda?
9. Como vender pela internet?
10. Como selecionar e contratar pessoas?

A intenção é contribuir para que você aprimore as suas habilidades empreendedoras, faça uma boa administração e simplifique a gestão para fortalecer a sua atividade e crescer.

Por isso, aproveite bem as informações que estão agora ao seu alcance e conte sempre com o Sebrae para empreender confiante e bem informado.

Desejamos sucesso nos seus negócios!



## Parcerias estratégicas

Os Microempreendedores Individuais têm muitos desafios a vencer. O conhecimento é um grande aliado nessa jornada. Alguns desafios podem ser resolvidos rapidamente, só depende de você, Microempreendedor Individual.

Outros são mais difíceis, mas podem se tornar simples pela união entre parceiros com necessidades e objetivos comuns.

Esta cartilha traz importantes informações sobre como desenvolver parcerias produtivas e melhorar seus negócios por meio de empreendimentos coletivos.

A união faz a força! É verdade. Juntos somos fortes!

E com conhecimento fica melhor ainda.

Boa leitura e boas parcerias!

O Microempreendedor Individual é, por natureza, um desbravador solitário.

Entretanto, no mundo atual, a solução tem sido unir forças com parceiros que têm objetivos comuns.

Essa é a atitude a ser estimulada!

## Cinemarkado - Parte 1

Foi o que fizeram dona Joana e seus colegas vendedores ambulantes da praça, todos Microempreendedores Individuais.

Após alguns anos trabalhando separadamente na rua, decidiram alugar, juntos, um espaço para melhorar as condições de trabalho e as vendas de todos.

“Andorinha sozinha não faz verão”.  
(Ditado popular)

Será mesmo?

Tem muita coisa que podemos e devemos fazer sozinhos. Mas, às vezes, precisamos agir em conjunto, somando forças, para fazer mais e melhor com menos, assim como para aumentar o nosso poder de barganha para comprar e vender melhor.

Volta e meia, quem pensa em abrir um pequeno negócio ouve os conselhos cuidadosos (ou temerosos) de alguém:

“Cuidado, o mar não tá pra peixe...”.

“Camarão que dorme, a onda leva”.

O mercado realmente está cada vez mais competitivo, e ninguém pode esperar moleza, mas nada deve inibir seu desejo nem sua coragem para seguir em frente e realizar seus sonhos.

Existem situações em que nos perguntamos: e agora? Como competir com os “grandes”?

Nessas horas é que é necessário ter calma para encontrar a melhor saída.

Às vezes, a resposta é simples: temos que unir forças para competir e “crescer”, por meio da cooperação.

O negócio é cooperar para competir!

Unir-se a outros que desejam o mesmo que você – somando esforços para ver os negócios prosperarem – pode ser uma ótima estratégia.

Juntos, é possível fazer mais e melhor com menos recursos e mais rapidamente.

Mesmo as grandes empresas, como operadoras de telefonia, bancos e fábricas de bebidas, estão cooperando entre si para enfrentar os desafios do mercado e aproveitar oportunidades.

Cooperar é bom negócio! Por quê, então, Microempreendedores Individuais não desenvolvem a cultura da cooperação?

Aliás, o que significa mesmo “cooperar”?

Unir, associar-se, cooperar!

Co + operar = operar em conjunto = trabalhar juntos.

Cooperar é agir em conjunto com outros para atingir objetivos comuns. Ninguém vive sozinho. O trabalho em conjunto, para atender às nossas necessidades ou aos objetivos comuns, gera bons resultados para o grupo e enriquece as nossas experiências individuais.

## O que é associativismo?

Associativismo é qualquer iniciativa, formal ou informal, que reúne pessoas com objetivos comuns, visando superar dificuldades e gerar benefícios para os seus associados.



### Saibamais!

#### Vantagens e benefícios da cooperação

Cooperar para quê? Existem boas razões para se unir a outros Microempreendedores Individuais e trabalhar de forma associativa. Conheça algumas vantagens e alguns benefícios da cooperação.

- Conquista de novos mercados, por meio de vendas coletivas

Trabalhando em cooperação, você e outros Microempreendedores Individuais ficam aptos a atender clientes que você não conseguiria agindo sozinho. Pense nisso!

- Mais facilidades para comprar em conjunto e obter novas tecnologias

Comprar coletivamente aumenta o poder de barganha junto aos fornecedores. A compra conjunta de maior quantidade de ingredientes, matérias-primas, insumos e materiais de consumo, torna mais fácil negociar melhores preços e prazos para pagamento. Também possibilita adquirir e compartilhar máquinas e novidades tecnológicas.

- Mais ideias e pessoas para implantar melhorias em produtos e serviços

Ninguém sabe mais que um grupo. A troca de informações facilita o processo criativo e gera comprometimento de todos para implantar melhorias em produtos e serviços de interesse do grupo.

- Mais facilidade para participar de feiras, eventos e cursos

A cooperação torna possível a participação em eventos e outras atividades de interesse do grupo, como cursos, festivais, feiras e bazares.

- Menores custos operacionais

Ao unir forças pela cooperação, você pode reduzir alguns custos do seu negócio, compartilhando tais custos, bem como serviços: transportes, controle de estoques e segurança.

- Mais facilidade para divulgar seus produtos e serviços

Um grupo pode desenvolver um Plano de Marketing, criando uma marca coletiva que identifique o empreendimento conjunto, e dividir custos com a divulgação e a propaganda em veículos locais.

- Mais facilidade de acesso ao crédito

Um grupo unido tem maior poder de barganha junto a instituições financeiras.

- Envolvimento com a comunidade

A busca de soluções para problemas comuns de uma comunidade gera respeito mútuo, confiança e crescimento. Você progride e a comunidade toda se desenvolve.

- Redução das desigualdades sociais

Os empreendimentos coletivos favorecem a geração de trabalho, renda e melhoria de vida, o que contribui com o desenvolvimento social.

Cooperação também é questão de criatividade!

Troque ideias, visite seus vizinhos.

Você pode descobrir parceiros inusitados onde antes só enxergava concorrentes.

Para compartilhar ações, é preciso conhecer muito bem o seu negócio, as suas necessidades e também as dos seus parceiros.

## Cinemerado - Parte 2



### Vermelhos x Azuis ou Vermelhos + Azuis?

Essa história se passou há pouco tempo, em uma comunidade muito simpática e bem brasileira. Engraçado é que, apesar de ser uma única cidade, e não muito grande, São Benedito das Rendas tinha um rio que passava pelo meio dela.

Unindo as duas margens existia uma daquelas pontes de corda e madeira, muito antiga e sem a menor segurança. Do lado de cá do rio ficava a cidade histórica, em que a maioria das pessoas mantinha a tradição das rendas, produzindo roupas e acessórios desse tipo. Do outro lado, muitos trabalhavam em uma confecção que produzia roupas de malhas. Em cada lado da ponte, produtores e comerciantes disputavam o turismo local, o que aumentava as desavenças entre os moradores da cidade.

Essas desavenças viravam desentendimentos e até brigas que foram parar no futebol. Cada um dos lados da ponte contava com seu time

local de futebol: os “Rendeiros” e os “São Bené”. Naquele ano, estavam disputando uma “melhor de três” para decidir quem representaria a cidade nos Jogos do Interior. Os “São Bené” venceram, debaixo de muito xingamento e ameaças de parte a parte. E lá se foi o time das camisas azuis para o grande campeonato do interior.

Melhor se não tivesse ido. Virou uma espécie de saco de pancada dos outros times, muito mais fortes, para alegria dos vermelhos, “os Rendeiros”. No ano seguinte, foram eles, “os Rendeiros”, os vencedores da disputa interna, mas o fiasco foi o mesmo. A cidade virou motivo de piada, fato que mexeu com os brios de todos.

Depois de muita discussão, desconfiança, antipatias e todo tipo de resistência, decidiram reunir os dois times para poder competir com as fortes equipes da região. Uma espécie de seleção da cidade.

E não é que deu certo? Os listrados de vermelho e azul do novo time São Benedito das Rendas fizeram bonito na competição e prometem vir mais fortes no ano que vem. O exemplo do futebol espalhou-se por outras áreas, ou seja, tomou conta da cidade! Virou assunto de todos!

Na cidade já até se planeja também realizar um grande evento, o Fest Rendas e Malhas, uma feira para promover os produtos e serviços da cidade, reunindo artesanato e produção industrial. Além disso, iniciaram o movimento Ponte Já, que reivindica a construção de uma nova ligação entre os dois lados da cidade.

As pessoas estão confiantes, descobrindo novas amizades e possibilidades. Agora sabem que se unindo conseguem fazer bem mais. Isso quando não tem jogo entre vermelhos e azuis, ocasião em que a rivalidade continua. Já quando tem jogo dos listrados da seleção de São Benedito das Rendas, todos torcem pelo mesmo time.



## Compartilhar informações

Pessoas e grupos são “mundos de informações”. Compartilhar é uma forma de aprender e multiplicar conhecimento!

O primeiro passo para unir forças é identificar as necessidades ou os objetivos comuns aos membros do grupo, bem como aqueles que podem ser parceiros em uma ou mais ações coletivas.



Dica!

“Lembre-se de observar alguns outros fatores importantes para o sucesso do trabalho do grupo”. OS FATORES A SEGUIR LISTADOS SÃO IMPORTANTES PARA O TRABALHO EM GRUPO (COLETIVO).

- Acreditar no grupo – confiar que um grupo unido é forte. Ninguém sabe mais e pode mais do que um grupo.
- Reconhecer a igualdade – todos têm a sua importância no grupo. Todos possuem uma necessidade ou objetivo em comum.
- Unidade na diversidade – saber que as pessoas são diferentes, mas se unem para atingir objetivos comuns. No grupo, cada um tem um talento que complementa o do outro. Assim, juntos são mais fortes.
- Ter consciência de que o resultado de um afeta todos. Todos são responsáveis pelo sucesso do empreendimento coletivo.



## Fique atento!

Pensando na importância de confiar nas pessoas e reconhecer o valor de cada um, mesmo quando somos diferentes, é hora de refletir sobre o seu negócio:

- Você consegue identificar desafios, necessidades e objetivos comuns que poderiam ser mais bem trabalhados de forma cooperada, envolvendo outros empreendedores?
- Você consegue identificar nos possíveis parceiros aquelas características que os tornam aptos a trabalharem de forma cooperada?
- Faz sentido desenvolver atividades cooperadas com outros parceiros?

## Cinmercado - Parte 3

Evandro era um líder nato e parecia ter conseguido o impossível: reunir em um só grupo todos os artesãos do município para montar uma associação de produtores. Não foi fácil. Já de início, responder à simples pergunta “será que temos mesmo necessidades ou objetivos comuns?” soou como um grande desafio. E vinha logo de Janaína, a talentosa artesã de bolsas de couro cru, que adorava instigar o grupo com perguntas importantes e fazer todo mundo pensar. “Claro que temos!”, responderam, praticamente em coro, os demais participantes.

Celeste, que fazia colares de sementes e participava ativamente das reuniões, andava estudando um pouco sobre organização de grupos e logo complementou: “somos um agrupamento por afinidade! Ou seja, trabalhamos todos no mesmo ramo”. Sim, todos eles eram artesão, só que trabalhavam com materiais variados – couro, palha, cerâmica, pedras e outras matérias-primas locais. Também tinha sonhos parecidos: comprar máquinas, ter um espaço para produzir e vender e fazer acordos coletivos com o governo local para receber incentivos para a associação.

“Certo. Mas qual é a nossa necessidade mais urgente, aquela que todos sentem como prioritárias?”, contra-atacava Janaína. Ai já não era tão simples decidir. “Qual necessidade comum atender primeiro?”. A pergunta rondava a cabeça de todos, e a resposta parecia estar na ponta da língua: “várias!”. Novo desafio para os “novos colegas”.

Mas Evandro, com seu espírito conciliador, trazia sempre uma carta na manga para o bem coletivo e lembrou que conhecia um método para ajudar nessa escolha, o método UNIR, que servia justamente para ajudar a elucidar as prioridades do grupo. Na reunião seguinte, apresentou-o ao grupo e começaram a colocá-lo em prática.

A verdade é que, mesmo criando dúvidas onde parecia não haver nenhuma, Janaína cumpriu seu papel: fez todo mundo pensar e começar a definir mais claramente o passo a passo da organização do grupo.

O novo grupo estava confiante e bem-disposto a trabalhar unido. As ideias iam longe. Já estavam até pensando em montar um festival anual de artesanato. “Ótima ideia, mas, antes do grande voo, vamos definir o nome da Associação, o líder e o secretário, pessoal”, disse Janaína. Realmente, em se tratando de planejamento, Janaína não deixava por menos. Por isso mesmo, a escolha de seu nome como secretária foi unânime. Assim como o de Evandro como líder, naturalmente.

Depois de muitas reuniões, o grupo Arte-Brasil Artesanato já tinha avançado muito, mas decidiu progredir ainda mais. Com a contribuição do método UNIR e com as demonstrações de Janaína sobre a importância da organização e do planejamento, decidiram se capacitar ainda mais para trabalhar de forma associada. O que era uma necessidade ou um objetivo comum virou um excelente exercício de planejamento e organização do empreendimento coletivo, por meio de um Plano de Ação.

Veja o quadro a seguir:

## GRUPO ARTE-BRASIL ARTESANATO

### Plano de Ação

Necessidade ou objetivo comum: capacitação em planejamento coletivo de trabalho associativo

O que fazer (ações)	Como fazer (atividades)	Quando fazer (prazo)	Quem faz (responsáveis)	Recursos (do que precisa)
1. Identificar instituições de ensino que fornecem a capacitação	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Pesquisar instituições;</li> <li>· Verificar valores;</li> <li>· Verificar carga horária, período, horário e locais de realização do curso de cada instituição.</li> </ul>	Até o dia 10 de agosto (uma semana)	Janaína e Luiz	Telefone, lista de instituições de ensino, lista de contatos dos membros do grupo.
2. Escolher instituição	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Reunir o grupo;</li> <li>·Apresentar as possibilidades de capacitação;</li> <li>·Escolher a instituição.</li> </ul>	Dia 12 de agosto	Evandro e Rebeca	Local para reunião, resultado da pesquisa.
3. Matricular os membros do grupo	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Anotar os nomes dos membros do grupo que participarão da capacitação;</li> <li>·Recolher o valor a ser pago;</li> <li>·Efetuar as matrículas.</li> </ul>	Dia 20 de agosto	Janaína e Célia	R\$ 600,00.

Você conheceu a história do grupo Arte-Brasil Artesanato, que avançou muito por ter uma atitude vigilante sobre o passo a passo do planejamento coletivo.

Para não colocar “a carroça na frente dos bois”, veja, a seguir, como organizar o seu grupo a partir da experiência da associação Arte-Brasil Artesanato.

## Etapa 1 – Identificação de necessidades comuns

O primeiro passo é identificar as necessidades ou os objetivos comuns a todos os Microempreendedores Individuais. Estas necessidades podem ser de várias naturezas. Geralmente, as consideradas mais urgentes são: capacitação (informação, fazer cursos etc.), tecnologia (investir em novos métodos de gerenciamento, equipamentos), aumento do poder de barganha na compra de matérias-primas ou de mercadorias, publicidade e divulgação, ampliação das vendas (novos modelos de negócios, expansão de mercados etc.).

Mas, se o grupo tiver mais de uma necessidade ou objetivo comum, como muitas vezes acontece, como escolher qual deverá atendida primeiro? Veja em detalhes o método UNIR.

### O método UNIR

A sigla UNIR (Urgência, Negócio, Importância e Rapidez) resume os quatro critérios para eleger a necessidade a ser atendida primeiro:

- **Urgência** = a necessidade comum mais importante exige ação imediata.

- Negócio = a necessidade comum mais importante deve estar relacionada ao negócio de cada um e de todos.
- Importância = a necessidade comum mais importante aumenta a competitividade dos negócios de cada um.
- Rapidez = a necessidade comum mais importante oferece resultados em curto prazo.

Para eleger a primeira necessidade a ser atendida, Janaína preparou uma tabelinha de votação para cada membro usar. Veja como foi simples.

O grupo “candidatou” duas necessidades comuns: capacitação em planejamento de trabalho em grupo e como reservar e gerenciar o capital de giro. Em sua tabela, os participantes davam uma nota de 1 a 3, em ordem de importância, para cada um dos quatro critérios. Veja o exemplo dos votos de um dos membros:

Método UNIR	Necessidades do grupo		
	Curso de planejamento para trabalho associativo	Capital de giro	Outra necessidade
Urgência	3	3	
Negócio	3	3	
Importância	3	2	
Rapidez	3	1	
Pontuação	12	9	

No final, foi só somar os pontos das tabelinhas de todos e optar pela necessidade mais pontuada. No caso do nosso grupo, a necessidade com maior nota, a que o grupo eleger para cuidar primeiro, foi a capacitação. Depois atenderam à segunda necessidade.

## Agrupamento por afinidade

Com quem você está se reunindo?

A reunião de Microempreendedores Individuais de uma mesma atividade ou ramo é um agrupamento por afinidade; A reunião de Microempreendedores Individuais de um mesmo setor ou cadeia produtiva é um agrupamento por complementaridade.

Agrupamento por afinidade

- Atividade de mercadinhos;
- Atividade de cabeleireiros;
- Atividade de comércio ambulante no setor de alimentos;
- Atividade de artesanato.

Agrupamento por complementaridade

- Setor da construção civil: bombeiros, eletricitas, carpinteiros, pedreiros etc.;
- Setor de manutenção de automóveis/oficinas mecânicas: funilaria/ pintura, autoelétrica, mecânica, retífica de motores, borracharias, lava a jato etc.

## Etapa 2 – Organização do grupo

Agora que você já conhece as necessidades e os objetivos comuns do seu grupo e qual ação desenvolver primeiro, os próximos passos são:

1. Escolher o nome do grupo

Escolham um nome que identifique bem os empreendimentos de vocês, que tenha a ver com os objetivos de todos. Um nome inspirador, que funcione como uma verdadeira bandeira do grupo.



## 2. Escolher o líder

Por coordenar os trabalhos do grupo, o líder deve ter algumas características: gostar de se relacionar, preocupar-se com o bem-estar de todos, buscar resultados concretos, ser firme, ágil, saber ouvir, compartilhar informações e, principalmente, gostar de tomar decisões coletivamente. E se não houver alguém assim no grupo? Hora de capacitar um novo líder!

## 3. Escolher o secretário

O secretário ou secretária convoca os membros para reuniões, anota as decisões tomadas nas reuniões, compartilha informações, isto é, todas as anotações e decisões tomadas, organiza os dados dos membros do grupo etc. Ou seja, deve ser bem organizado(a) para guardar e atualizar todas as informações.

## Etapa 3 – Plano de ação coletiva

Na hora de preencher um plano de ação coletiva, para atender a uma necessidade comum, lembre-se de tudo o que foi dito anteriormente, listando:

- Necessidades comuns – indique as necessidades e os objetivos comuns.
- O que fazer – descreva as atividades a serem realizadas para atender às necessidades e aos objetivos comuns.
- Como fazer – escreva como tudo deve ser feito para que as atividades do item anterior aconteçam.
- Quando fazer – indique o prazo para realizar essa ação.
- Quem faz – defina o responsável pela execução da ação. Lembre-se de que não precisa ser o líder. Qualquer pessoa no grupo pode e deve se responsabilizar por ações que visam ao atendimento das necessidades comuns. Pode-se ter um responsável diferente para cada ação.

- Quanto – no quadro “recursos”, coloque todos os recursos necessários à realização da ação. Estes recursos podem ser financeiros e/ou materiais.



## Dica!

Participe sempre das reuniões do grupo. É conversando e se reunindo que as necessidades comuns são identificadas. Também é quando se planejam as ações coletivas para alcançar os objetivos do grupo.

Você viu os benefícios de cooperar para competir. E já que “a união faz a força”, pense se não há mais gente perto de você com necessidades e objetivos comuns. Nesta cartilha você ficou sabendo o passo a passo para organizar um grupo e buscar os resultados desejados! Agora é “pôr a mão na massa”.



## Saiba mais!

Há muitas maneiras de atuar junto a outras pessoas visando a um benefício para todos. Uma dessas maneiras recebeu o nome de “cooperativismo”.

Surgiu com os trabalhadores ingleses, que se uniram para fazer compras há mais de 100 anos. A experiência deu tão certo que inspirou a formação de cooperativas em todo o mundo, com diferentes finalidades, objetivos e naturezas: comprar, trabalhar, administrar escolas, serviços de saúde, de crédito, de habitação.

Em uma cooperativa, como em toda associação democrática, todos os membros participam tanto da gestão e da tomada de decisões quanto

da formação do capital da organização. Mas nem tudo é cooperativa. Há muitas maneiras de unir forças para atender às necessidades e aos objetivos comuns: associações, centrais de negócios, redes de empresas, consórcios, parcerias, grupos de trabalho, mutirões etc.



## Fique atento!

Conheça os diversos tipos de empreendimentos associativos. Para tanto, consulte a série Empreendimentos Coletivos, que são 11 cartilhas com temas específicos, cujos endereços eletrônicos encontram-se a seguir, os quais poderão ajudá-lo na ampliação de seus conhecimentos:

1. Cooperativa – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/65f0176ca-446f4668643bc4e4c5d6add/\\$File/5193.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/65f0176ca-446f4668643bc4e4c5d6add/$File/5193.pdf)>;
2. Associação – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/5a3f332ba-54f0cef713f1575676d4133/\\$File/5192.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5a3f332ba-54f0cef713f1575676d4133/$File/5192.pdf)>;
3. Sociedade Garantidora de Crédito – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/767671712947f6a0db3cfd9a2d5643cc/\\$File/5191.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/767671712947f6a0db3cfd9a2d5643cc/$File/5191.pdf)>;
4. Consórcio de Empresas – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/0a7a480546593e8ab0ba09fdb6f05f4e/\\$File/5190.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0a7a480546593e8ab0ba09fdb6f05f4e/$File/5190.pdf)>;
5. Sociedade de Propósito Específico – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/f25877ce0f2ecbca17355fc33397deea/\\$File/5189.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/f25877ce0f2ecbca17355fc33397deea/$File/5189.pdf)>;

6. Arranjo Produtivo Local – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/b8126fa768f69929a146f38122da570b/\\$File/5197.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/b8126fa768f69929a146f38122da570b/$File/5197.pdf)>;
7. Cultura da Cooperação – disponível em:<[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/2a7cb-c8d379fd9dda9c2ad309b01e949/\\$File/5196.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/2a7cb-c8d379fd9dda9c2ad309b01e949/$File/5196.pdf)>;
8. Central de Negócios – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/a851fe9778d3121829a4c826345d63e7/\\$File/5195.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/a851fe9778d3121829a4c826345d63e7/$File/5195.pdf)>;
9. Cooperativa Financeira – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/9970048dc97abead0afee901d6c02c79/\\$File/5187.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9970048dc97abead0afee901d6c02c79/$File/5187.pdf)>;
10. Rede de Empresas – disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/65d-554f58cf2ffac085365d041699b02/\\$File/5188.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/65d-554f58cf2ffac085365d041699b02/$File/5188.pdf)>;
11. OSCIP – disponível em:<[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/d859d470786e9468569e-c9ba3c8b7496/\\$File/5194.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/d859d470786e9468569e-c9ba3c8b7496/$File/5194.pdf)>.



## Falasério!

Agora chegou a hora de o Sebrae entrevistar você, leitor, e fazê-lo refletir sobre o planejamento do seu grupo.

Preparado?

Vamos lá!

Sebrae:

Esta é a primeira e talvez a principal pergunta que precisamos fazer a você, Microempreendedor Individual, e aos demais participantes do seu

grupo: vocês já deram o primeiro passo para a organização do seu grupo? Também é preciso questionar: quais são as necessidades ou os objetivos comuns a todos os Microempreendedores Individuais do seu grupo?

Você:

( ) Sim      ( ) Não

O grupo identificou os desafios, as necessidades e os objetivos comuns que poderiam ser mais bem trabalhados de forma cooperada, envolvendo todos os integrantes.

As principais necessidades comuns do grupo foram:

---

---

---

Sebrae:

Você consegue identificar nos possíveis parceiros aquelas características que tornam os membros do seu grupo aptos a trabalharem de forma cooperada? Quais são estas características?

Você:

( ) Sim      ( ) Não

- Acreditar no grupo – confiar que um grupo unido é forte. Ninguém sabe mais e pode mais do que um grupo.
- Reconhecer a igualdade – todos têm a sua importância no grupo. Todos possuem uma necessidade ou objetivo em comum.
- Unidade na diversidade – saber que as pessoas são diferentes, mas se unem para atingir objetivos comuns. No grupo, cada um tem um talento que complementa o do outro. Assim, juntos são mais fortes.
- Ter consciência de que o resultado de um afeta todos. Todos são responsáveis pelo sucesso do empreendimento coletivo.

Sebrae:

Vocês já identificaram qual será a ação coletiva prioritária do grupo?

Você:

( ) Sim      ( ) Não

Como?

---

---

---

No exemplo visto nesta cartilha, o grupo “candidatou” duas necessidades comuns: capacitação em planejamento de trabalho em grupo e como reservar e gerenciar o capital de giro. Em sua tabela, os participantes davam uma nota de 1 a 3, em ordem de importância, para cada um dos quatro critérios, usando o método UNIR. No final, foi só somar os pontos das tabelinhas de todos e optar pela necessidade mais pontuada. No caso do nosso grupo, a necessidade com maior nota, a que o grupo elegeu para cuidar primeiro, foi a capacitação. Depois, atenderam à segunda necessidade.

Sebrae:

O grupo já elaborou o plano de ação coletiva para atender à necessidade comum identificada como prioritária? Quais são os itens deste plano de ação?

Você:

( ) Sim      ( ) Não

- O que fazer – atividades a serem realizadas para atender à necessidade comum prioritária.
- Como fazer – como tudo deve ser feito para realizar cada uma dessas atividades.

- Quando fazer – prazo para realizar cada uma dessas atividades.
- Quem faz – responsável pela execução de cada uma dessas atividades.
- Quanto – os recursos necessários (financeiros ou materiais) para a realização de cada uma dessas atividades.

Após ter realizado a leitura desta cartilha, responda às perguntas a seguir.

Você se conscientizou sobre a importância de cooperar para competir?

( ) Sim    ( ) Não

Você se conscientizou sobre a importância de agir em conjunto, somando forças, para fazer mais e melhor com menos?

( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que trabalhando em cooperação, você e seus parceiros ficam aptos a atender a clientes que você não conseguiria atender sozinho?

( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que comprar coletivamente aumenta o poder de barganha junto aos fornecedores?

( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que ninguém sabe mais do que um grupo? A troca de informações facilita o processo criativo e gera comprometimento de todos para implantar as melhorias em produtos e serviços de interesse do grupo?

( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que a cooperação facilita a participação em eventos e outras atividades de interesse do grupo, como cursos, festivais, feiras e bazares?

( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que, ao unir forças pela cooperação, você pode reduzir alguns custos do seu negócio, compartilhando serviços como transportes, controle de estoques e segurança?

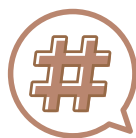
( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que, agindo coletivamente, um grupo pode desenvolver um Plano de Marketing conjunto, para dividir custos com divulgação e propaganda?

( ) Sim    ( ) Não

Você concorda que um grupo unido tem maior poder de barganha junto a instituições financeiras?

( ) Sim    ( ) Não

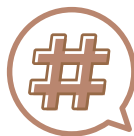


Avalie!

Após a leitura desta cartilha, você considera que recebeu informações relevantes sobre o que é administrar um negócio de forma planejada e estratégica, por meio de conceitos e instrumentos para uma gestão empreendedora?

( ) Sim    ( ) Não





## Saibamais!

Conheça outros temas importantes para o Empreendedor:

### SEI

Público-alvo: Microempreendedores Individuais.

Objetivo: capacitar os Microempreendedores Individuais por meio de um conjunto de produtos e serviços específicos para melhorar a gestão de seus negócios e promover sua consolidação no mercado.

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Comprar	Para quem quer comprar bem, adquirir o que necessita com qualidade, preços e prazos de pagamento favoráveis às necessidades de seus clientes e aumentar a lucratividade. Tudo isso mantendo uma boa relação com seus fornecedores.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oficina presencial: 4 horas;</li><li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li><li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li><li>• Audiolivro;</li><li>• Cartilha impressa.</li></ul>
Controlar Meu Dinheiro	Aprenda sobre finanças e como controlar o dinheiro da empresa e o fluxo de caixa. Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o da empresa e saiba elaborar o controle diário de entradas e saídas do seu negócio.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oficina presencial: 6 horas: 1º encontro – 4 horas; 2º encontro – 2 horas.</li><li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li><li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li><li>• Audiolivro;</li><li>• Cartilha impressa.</li></ul>
Empreender	Descubra mais sobre o seu potencial empreendedor e aprenda a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do seu próprio negócio.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oficina presencial: 4 horas;</li><li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li><li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li><li>• Audiolivro;</li><li>• Cartilha impressa.</li></ul>

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Planejar	Aprenda a planejar o seu negócio. Saiba quando fazer mudanças para se adaptar às necessidades do mercado, dispor de produtos e serviços com qualidade e ampliar as possibilidades de crescimento sustentável.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas;</li> <li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li> <li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li> <li>• Audiolivro;</li> <li>• Cartilha impressa.</li> </ul>
Unir Forças para Competir	Quando você trabalha com outras pessoas que exercem as mesmas atividades que a sua, fica mais fácil superar problemas, desafios e necessidades comuns. Descubra as vantagens de empreender coletivamente no seu setor.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas;</li> <li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li> <li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li> <li>• Audiolivro;</li> <li>• Cartilha impressa.</li> </ul>
Vender	Para você pensar o seu negócio, entender o mercado, se adequar às necessidades de seus clientes e, com isso, ampliar as possibilidades de crescimento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas;</li> <li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li> <li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li> <li>• Audiolivro;</li> <li>• Cartilha impressa;</li> <li>• Kit educativo (telessala): 24 horas;</li> <li>• Boas Vendas! Como Vender Mais e Melhor no Varejo.</li> </ul>
Administrar	Aprenda a gerir o seu negócio, ter total controle e visão para alcançar bons resultados. Trabalhar de forma integrada a gestão, as finanças, o mercado e tudo o que envolve a sua empresa. Saiba como traçar o caminho em direção ao sucesso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 8 horas;</li> <li>• Kit educativo (telessala): 24 horas;</li> <li>• Aprender a Empreender;</li> <li>• Aprender a Empreender – Serviços.</li> </ul>
Crescer	Auxilia o Microempreendedor Individual em tomadas de decisões acerca de permanecer no patamar do negócio em que está ou passar para um patamar de Microempresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas.</li> </ul>
Formar Preço	Possibilita uma visão clara dos efeitos de uma correta formulação do preço de venda, bem como sua influência direta na obtenção do equilíbrio do negócio e, posteriormente, na geração do lucro.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas.</li> </ul>

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Clicar	Capaz de subsidiar o Microempreendedor Individual que tem necessidade de utilizar informações em gestão de negócios constantes na web.	• Oficina presencial: 4 horas.
Inovar	Sensibilizar e estimular o Microempreendedor Individual para inovar em seu negócio.	• Oficina presencial: 4 horas.
Ser Sustentável	Identificar as dimensões da sustentabilidade possíveis de serem aplicadas na empresa, acreditar na importância de aplicar na empresa práticas sustentáveis e elaborar as práticas sustentáveis possíveis de serem aplicadas em cada empresa, visando aos ganhos financeiros e à melhoria do desempenho socioambiental. Esse texto não deve ser alterado, trata-se de referência descrita por outro autor.	• Oficina presencial: 4 horas.
Produzir Alimento Seguro	Orientar Microempreendedores Individuais do setor de alimentação que desejam implantar procedimentos que garantam a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade dos alimentos e das embalagens para alimentos, de acordo com a legislação existente para o setor, com destaque para a RDC nº 49 da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).	A SEI Produzir Alimento Seguro tem 13 horas. Carga horária total: 13 horas: a) Oficina presencial 1 (4 h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); b) Orientação individual 1 (1h) – Empresa (individual); c) Oficina presencial 2 – (4h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); d) Orientação individual 2 (3h) – Empresa (individual);
Design	Contribuir com informações específicas e necessárias que permitam ao Microempreendedor Individual ter acesso às vantagens competitivas que o design proporciona. Fazendo uso de princípios de eficiência e de produtividade, o design permite melhorar o desempenho de qualquer atividade econômica, de todos os portes. A oficina pretende facilitar o entendimento da ferramenta design, como ter acesso e o que esperar do design.	• Oficina presencial: 4 horas.

Acesse o Portal Sebrae, disponível em: <[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)>, ou entre em contato por meio do telefone 0800 570 0800.



0800 570 0800 / [sebrae.com.br](http://sebrae.com.br)