

## **O que é associativismo e quais as suas vantagens**

A Febrifar é a comprovação do sucesso do associativismo, sendo que as farmácias das redes associadas crescem, na grande maioria das vezes, mais do que suas concorrentes. Mas, o que é associativismo, e por que possibilita tantos benefícios?

Esse termo já praticado na verdade antes mesmo da sua criação, ainda que intuitivamente.

O associativismo é uma metodologia aplicável em empresas de qualquer segmento econômico, desde que utilizem a mesma matéria-prima, comercializem os mesmos produtos ou prestem o mesmo tipo de serviço.

Para tal, é necessário um grupo mínimo de empresas que, após estudos de viabilidade econômica, possa suportar os custos de implantação e de manutenção de uma central de negócios, marketing e serviços, apresentando-se, assim, como uma solução inovadora para resolver os problemas das pequenas e médias empresa.

De maneira geral, empresas sozinhas não conseguem enfrentar a concorrência das grandes corporações. Por isso, o associativismo surge para fortalecer os pequenos e médios negócios, tornando-os competitivos, a fim de elevar o padrão de qualidade de seus produtos e serviços, minimizando custos e possibilitando seu acesso a novos mercados consumidores.

O dito popular “a união faz a força” se encaixa perfeitamente na definição do que é associativismo – colaboração entre empresas com interesses em comum, a fim de obter vantagens econômicas e de gerenciamento, por meio de auxílio mútuo.

Juntos, os associados trabalham para reduzir os custos operacionais, obter melhores condições de prazo e preço, estratégias de vendas e estimular o desenvolvimento técnico e profissional dos colaboradores e empresários

## Vantagens do Associativismo

- União– o Associativismo proporciona uma união capaz de fazer os empresários pensar coletivamente e permite a troca de experiências que os faz crescer conjuntamente.
- Acultramento– os empresários com perfil associativista têm ganhos significativos no que se refere à cultura empreendedora.
- Compra Conjunta– a realização de compras conjuntas proporciona aos empresários maior poder de barganha e acesso a grandes fornecedores do mercado.
- Fixação da Marca – a utilização de uma marca forte na fachada e nas dependências do estabelecimento associa o negócio à Rede.
- Capacitação de Pessoal– a qualificação dos empresários e seus funcionários proporciona melhoras na gestão do negócio, na qualidade do trabalho e no atendimento aos clientes.
- Lucratividade – a aplicação de melhores margens de comercialização faz com que as empresas apresentem um aumento considerável em seu faturamento.
- Parcerias– as parcerias com os fornecedores são essenciais para a implementação de ações promocionais nos estabelecimentos. Mas fortalecê-las é fundamental para o desenvolvimento de uma rede associativista.
- Conceito de Loja– as recomendações da rede quanto ao visual dos estabelecimentos têm proporcionado uma melhoria significativa no “conceito de loja” dos empresários, desde a fachada, o layout interno e externo, passando pela uniformização e aparência dos funcionários até a informatização e modernização de processos.
- Competitividade– ao comprar bem e barato, maximizar e diversificar o mix de produtos, entender as reais necessidades dos clientes, superar suas expectativas, capacitar-se gerencialmente, viabilizar treinamentos para a equipe de colaboradores e organizar melhor o estabelecimento como um todo, as lojas tornam-se mais competitivas e ganham visibilidade no mercado.