

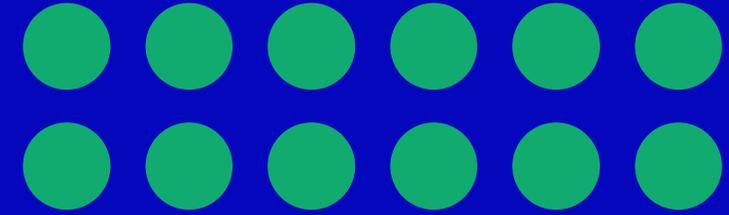
Kick-off – Gestão CBIC
2023-2026

Julho 2023

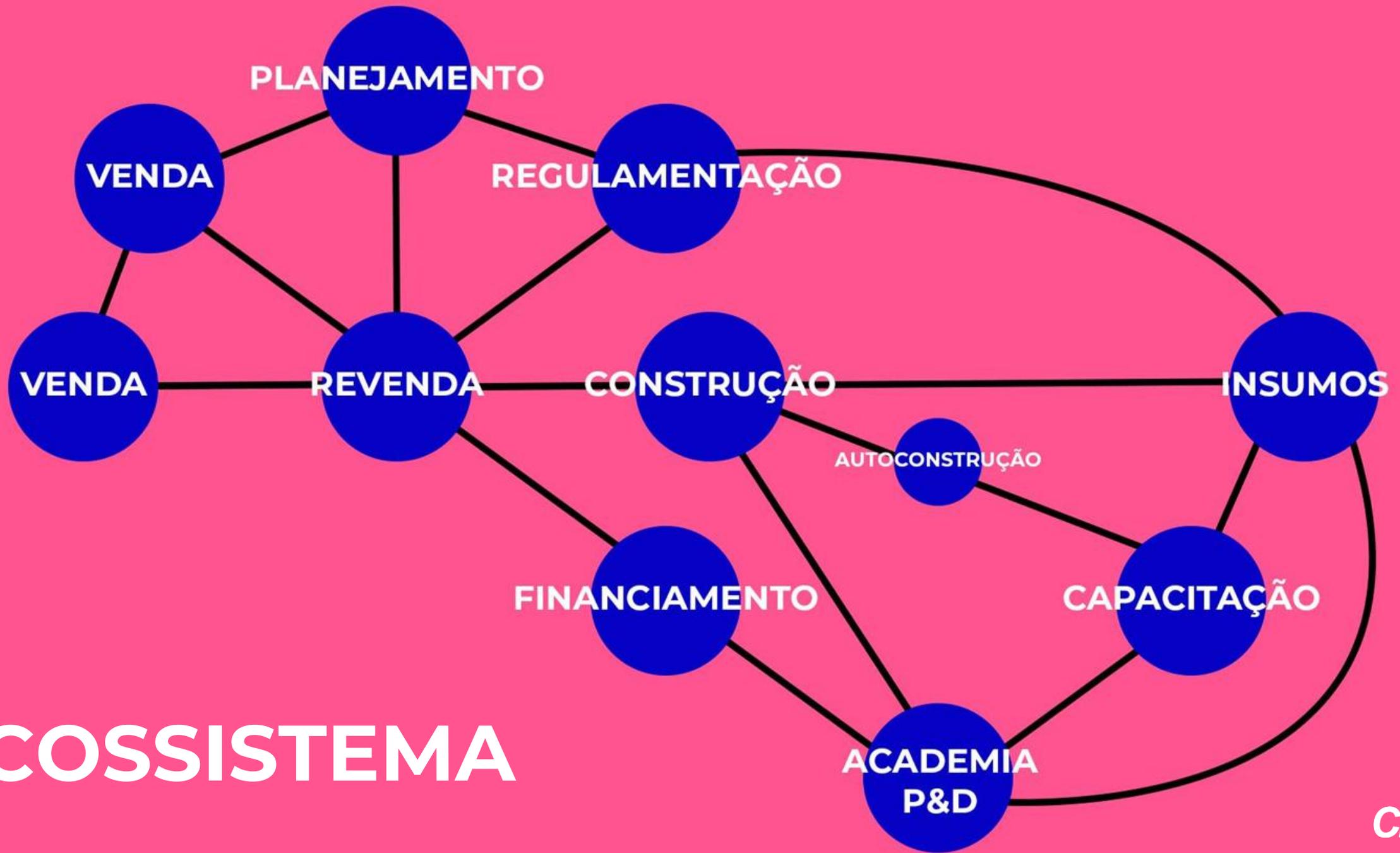
CBIC

SÍNTESE DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Compreensão/Definição/Alinhamento



- **Ecosistema**
- **Cliente**
- **Sócios – Acionistas**
- **Proposta de valor**
- **Pilares Estratégicos**
- **Mapa estratégico**
- **Objetivos Estratégicos**
- **Indicadores**
- **Metas**
- **Cascading**
- **Programas estruturantes**



ECOSSISTEMA



CLIENTES

São as empresas do
Setor da Indústria da Construção



**SÓCIOS
ACIONISTAS
(DA CBIC)**

São as entidades associadas a CBIC

Qual o Papel de cada um?

Entidades associadas atuam no nível Municipal e Estadual, ou temático

CBIC atua no nível Federal



**QUAL A
PROPOSTA DE
VALOR DA
CBIC PARA O
SEU CLIENTE?**

A CBIC representa as empresas do setor da indústria da construção com vistas a ampliar o mercado e melhorar o ambiente de negócios nacionalmente.

PILARES ESTRATÉGICOS

- **Atração de investimentos**
- **Imagem do Setor**
- **Inteligência de Mercado**
- **Articulação com o Poder Público**

PERENIDADE

Assegurar a Perenidade

Gerar a receita

Racionalizar as Despesas

CLIENTES

Mobilizamos o Setor

Possuímos Parceiros Fortes

Incentivamos o Associativismo

Desenvolvemos o PIB do Setor

Representamos as empresas do setor de construção com vistas a ampliação do mercado e melhorias do ambiente nacional de negócios

PROCESSOS INTERNOS

Atração Investimentos

Aumentar os Recursos Aplicados no Setor

Diminuir as Taxas Efetivas de Juros

Reduzir os custos de Transação para o Setor

Melhoria Imagem

Melhora a Reputação do Setor

Fortalecer a Interlocução Regional

Inteligência de Mercado

Aumentar o número de publicações Técnicas

Convergir as Agendas de Inteligência

Articulação Poder Público

Aumentar o Atendimento às demanda do Setor

Aumentar a Participação em Fóruns de Discussão

Gestão CBIC

Buscar Excelência na Gestão

SUSTENTAÇÃO

Melhorar a Representatividade Parlamentar

Melhorar a Articulação das Bases Regional

Aumentar a Valorização dos Voluntários

Atrair e Desenvolver Talentos

Garantir Infraestrutura e Sistemas Aderentes

INDICADORES – Exemplificando

- Perenidade – Disponibilidade de Caixa
- Mobilização do Setor – Número de pessoas em nossos eventos
- Possuímos parceiros Fortes – Valor em Patrocínio
- Incentivo ao associativismo – Aumento de associados (Cbic e entidades)
- Atendimento as demandas do Setor – Demandas atendidas/totais
- Interlocução Regional – Grau de satisfação das entidades associadas

METAS (Algumas):

1. **Disponibilidade de Caixa:** Em 3 anos a CBIC terá Caixa equivalente a 12 meses de custos administrativos
2. **Número de Pessoas em eventos:** Aumentar em 25% a.a
3. **Valor em Patrocínios:** Aumentar em 25% a.a
4. **Recursos disponíveis para o Setor:** Aumentar em 15 % a.a.
5. **Número de associados aos nossos associados:** Aumentar em 5% a.a.

CASCADING - COMAT

1. Número de Pessoas em eventos: Aumentar em 25% a.a
1. Valor em Patrocínios: Aumentar em 25% a.a

PROGRAMAS E PROJETOS ESTRUTURANTES

1. PROGRAMA DE MELHORIA DA SEGURANÇA EMPRESARIAL
2. PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DA COMUNICAÇÃO SETORIAL
3. PROGRAMA DE REORGANIZAÇÃO INSTITUCIONAL
4. PROGRAMA DE ARTICULAÇÃO DO ECOSSISTEMA DA CONSTRUÇÃO
5. PROGRAMA DE ENGAJAMENTO POLÍTICO DAS BASES REGIONAIS
6. PROJETO CONSTRUA - ITINERANTE

RELAÇÃO **CBIC** - FNNIC

HISTÓRICO E LINHA DO TEMPO

1. 08/12/22 – Reunião do Conselho de administração em BSB – **Recebi uma ligação do Marcos Holanda me desejando boas festas feliz ano novo e que não queria falar de eleição da CBIC.**
2. 07 ou 08 de Fevereiro – Carlos Henrique me ligou dizendo que Chicão queria falar comigo sobre a Eleição. Eu estava de férias e não iria a Brasília para reunião de Conselho dia 09/02, pedi que Carlos Conversasse com Chicão.
3. Carlos me retornou dizendo que a proposta era que o Fórum indicasse : VP Adm; VP Fin; Vps do N e NE; CHIS e COMAT
4. Liguei diretamente ao Marcos Holanda e disse que a base de nossa CHAPA estava montada e que tinha compromisso com as pessoas que me apoiaram desde o início.

HISTÓRICO E LINHA DO TEMPO

5. Disse ainda que não seria possível atender a solicitação daquela forma mas que eu o convidava naquele momento para participar do Conselho Estratégico da CBIC. (O Conselho Estratégico é formado pelo Presidente, Vice adm, Vice fin, 5 VPs Regionais e 9 Presidentes de Comissão)
6. No final de Fevereiro o M.H. me retornou dizendo que não poderia aceitar o convite em função de seus compromissos com quem o apoiou.
7. 17/03 Registro da Chapa
8. 23/03 – Fui a Manaus, esclareci os fatos acima, respondi as mais diversas perguntas e disse que queria trabalhar junto com o FNNIC para que pudéssemos entregar ainda mais resultados. Convidei M.H para participar do planejamento estratégico da CBIC.

HISTÓRICO E LINHA DO TEMPO

5. Ainda em Manaus assisti uma apresentação do planejamento estratégico do FNNIC que incluía a abertura de um CNPJ
6. 11/05/23 Eleição realizada por aclamação
7. 26/05 – Por motivo de Saúde M. H. não pode ir ao planejamento estratégico da CBIC
8. 09/06 Fiz um Zoom com M.H. para buscar o entendimento com o FNNIC e alinhamento da forma de trabalhar.

HISTÓRICO E LINHA DO TEMPO

9. Fiz três perguntas:

- O FNNIC com CNPJ próprio é uma entidade fora da CBIC, Autônoma e Independente? **Resposta: Sim. O FNNIC é uma entidade autônoma e independente.**
- Quem o FNNIC representa? **Resposta: algumas entidades devem se filiar e cerca de 30 empresas.**
- O FNNIC irá se filiar a CBIC? **Resposta: há essa possibilidade, vou discutir com a Diretoria.**
- Reiterei o Convite para M.H. Participar do Planejamento estratégico da CBIC.

HISTÓRICO E LINHA DO TEMPO

10. Em 12/06 M.H. me ligou me convidando para o próximo evento do FNNIC em Recife e também para um café da Manhã em Brasília no dia 21/06, na presença do Chicão, Silvino e André Bahia. Posteriormente incluiu o Frank. Convidei Carlos Henrique, Eduardo Aroeira e Alfredo Breda.
11. Nesse café M.H. Oficializou o convite sobre o evento de Recife.
12. Refiz as três perguntas anteriores. Ele respondeu da mesma forma.
13. Explique para o grupo que, numa linha de entendimento e trabalho conjunto, observei alguns possíveis conflitos de interesse e indaguei se eles tinham pensado em como dar encaminhamento a estes possíveis conflitos.

HISTÓRICO E LINHA DO TEMPO

14. CONFLITO I – O FNNIC pretende ter como associado entidades associadas à CBIC?

Resposta: Sim.

15. CONFLITO II – O FNNIC pretende ter como associado empresas, como isso foi tratado com os sindicatos Regionais? Não teremos problema.

16. CONFLITO III – Qual a pauta que o FNNIC defenderá? Não temos pauta, depende do que ocorrerá.

17. M.H. fez uma visita de cortesia no final do planejamento estratégico da CBIC, onde insisti em qual seria a Pauta? Resposta: Na verdade nos vamos criar a CHIS, COINFRA, COMAT etc.

18. Última pergunta: Marcos, essa estruturação é uma duplicidade, não vai gerar sobreposição? Mais conflito. Resposta: Vai.

Quais foram os princípios Norteadores da Criação do Fórum, no início de sua existência da CBIC?

- Criar uma ambiente sistemático de discussão dos problemas regionais e comuns da Região Norte e Nordeste, elencar prioridades e encaminhar via CBIC, a solução destes problemas.

PERGUNTAS FINAIS E ENCAMINHAMENTOS:

1. O FNNIC – Ao replicar a Estrutura organizacional da CBIC, cria-se uma entidade paralela e com os mesmo fins da CBIC. Vocês apoiam essa estratégia?
2. Uma entidade associada a CBIC, será sócia ou associada a uma entidade paralela para os mesmos fins?
3. Entidade associada a CBIC apoiará uma entidade que filiará empresas da construção regionalmente?
4. Vamos aceitar que uma entidade paralela (concorrente) se utilize dos Sindicatos e Associações que são sócias da CBIC para seus eventos e operações?
5. Quem tratará as questões regionais do N e NE das Associadas à CBIC e quem terá legitimidade para representar os sindicatos e agremiações em Brasília?



Muito Obrigado a todos!