

A Jornada de Compreensão do Associativismo

desafio	escopo	resistência	Virada
1 entender negocio alem de empresa	O cliente não compra produtos. Compra valor percebido. O negócio não é aquilo que produzimos, mas aquilo que o cliente valoriza. negócio não é o que fazemos (produto), nem tampouco o mercado ou público alvo, mas sim aquilo que as pessoas valorizam que esta embarcado em nosso produto.	somos treinados a produzir e vender. Acreditamos no mercado, na demanda e ate na escassez que nos leva a acreditar que concorrentes são capazes de conquistar nossos clientes e nem percebemos que se perdemos vendas são fraquezas do nosso negocio ..	O cliente compra valor
2 entender impacto do ambiente no negocio	O resultado da empresa é parcialmente produzido fora da empresa O resultado da empresa depende do sistema. Escala obtida compras e vendas conjuntas impactam meus resultados. concorrência acirrada deve ser combatida com inteligência , e investimentos em qualificação e capacitação aumentam o valor do meu segmento.	"O problema é só meu." sensiemento de individualismo impregnado pela cultura dependencia de credito, politicas e herois.	O resultado depende do sistema
3- descobrir que já cooperamos (leonard Read)	Nenhum de nós sabe fazer sozinho um lápis. Já dependemos dos outros sem perceber. Mercaado é uma cooperação perfeita. A mao invisivel que atende demandas e se beneficia delas para gerar a economia.	"Eu faço tudo sozinho." chegamos sozinhos ao mundodos negocios, pouco apoio, nos cria uma casa dura de resistencia a entender o valor da cooperação.	Já dependemos dos outros
4- entender cooperação promovida pela inteligencia associativa	. Se a cooperação espontânea cria mercados, a cooperação intencional cria vantagens competitivasCooperar gera vantagens competitivas , tanto em escala como em açoes de transformação do segmento e do mercado atraves de ações cooperadas.	"Meu concorrente é meu inimigo." crençana escassez e que perdemos clientes para concorrentes .	Juntos somos mais competitivos
5- compreender governança social	Toda sociedade é governada por mecanismos de coordenação.Toda sociedade possui mecanismos de coordenação. O associativismo é um mecanismo de governança. Compreender que a governança é o rumo, o gps que deve conduzir governantes, nos devemos pautar e não ser pautados por eles	"As coisas acontecem naturalmente." e confiamos no sistema partidario. A diputa deles nos faz acreditar e ter esperanças quando na verdade nos deveriamos estar pautando	Toda sociedade é coordenada
6- compreender os efeitos da governança social	. Quando ninguém coordena, os recursos comuns se degradam.	"Associação não muda nada." e o eentimento do garret hardin que tudo precisa de um dono para ser cuidado	Instituições moldam resultados
7- entender papel da liderança	Quando a governança funciona, o recurso comum prospera. Instituições moldam resultados econômicos. Elinor ostrom.	Alguém precisa iniciar a coordenação e mostrar o caminho. A liderança é quem rompe a inércia coletiva	Alguém precisa começar
8- Entender o papel do associativismo	Alguém precisa iniciar a coordenação e mostrar o caminho. A liderança é quem rompe a inércia coletiva	não compreendemos que associar não é abrir maodo interesse individual ,mas sim potencializar pelo coletivo"Associação é só evento, certificado e networking." não compreendemos a função institucional e estrategica da associação	Cooperação organizada gera transformação
9 - Entender a Inteligência Associativa	O associativismo é uma tecnologia social para produzir cooperação. Eis a luz, como enxergar? O associativismo é uma tecnologia social para transformar interesses individuais em resultados coletivos.	O associativismo não existe para ajudar a associação. Existe para desenvolver empresas, negócios e cidades. Inteligência Associativa é a capacidade de compreender, coordenar e alinhar interesses individuais para produzir prosperidade coletiva.	Prosperidade coletiva fortalece a prosperidade individual

10- entender
diferença
entre atuação
operacional,
institucional e
estratégica da
entidade

a associação deve cuidar da administração da
entidade, serviços, colaboradores finanças etc,
porem sua função maior se divide em duas linhas:
a institucional : auxiliar as emrpesas aumentar
fatiramento e lucro e estrategica : auxiloar na
melhoria do ambiente de negocios do municipio

comum perceber um zelo excessivo no
operaacional e nos serviços e negligenciar o
institucioanl buscamdo ações de visibilidade
para justifoicar ausencia de um plano
estrategico e tatico para as emrpesas e para
o ambiente

ataução forte no
institucional e
estrategico

de onde vem?		VISÕES DE COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO	
VISÕES DE ESCASSEZ E CONTROLE		TEORIAS QUE LIBERTAM	
TEORIAS QUE TRAVAM	IDEIA CENTRAL		IDEIA CENTRAL
Thomas Malthus	a escassez limita o crescimento humano	Adam Smith	a liberdade econômica amplia riqueza
Karl Marx	a sociedade evolui pelo conflito de classes	Joseph Schumpeter	inovação e empreendedorismo criam desenvolvimento
darwinismo social	competição elimina os mais fracos	Michael Porter	ambientes competitivos fortalecem empresas
Garrett Hardin	recursos comuns inevitavelmente se degradam	Elinor Ostrom	comunidades podem governar recursos comuns
estatismo excessivo	o Estado substitui a coordenação social	Friedrich Hayek	o conhecimento está distribuído na sociedade
burocracia centralizadora	decisões distantes reduzem adaptação	Douglass North	boas instituições favorecem desenvolvimento
hipercompetição isolada	empresas competem sem cooperação	Ronald Coase	cooperação reduz custos econômicos
individualismo econômico extremo	cada agente atua isoladamente	Leonard Read	a prosperidade depende da cooperação invisível
clientelismo institucional	grupos capturam benefícios coletivos	Daron Acemoglu	instituições inclusivas enriquecem nações
baixa confiança social	relações frágeis reduzem desenvolvimento	Robert Putnam	confiança social gera prosperidade
ausência de participação cívica	sociedade perde capacidade coletiva	Alexis de Tocqueville	associações fortalecem democracia e cidadania
desarticulação empresarial	empresas crescem isoladas	ASSOCIAR	cooperação estratégica multiplica desenvolvimento
visão fragmentada da cidade	economia, sociedade e governo atuam separados	INTELIGÊNCIA ASSOCIATIVA	empresas + sociedade + governança geram prosperidade sistêmica

Passo a passo do comitê:

Missão dos
comitês

"Transformar dúvidas individuais em conhecimento coletivo, conhecimento em decisões melhores e decisões melhores em desenvolvimento."

PASSO 1 - CONVOCAR AS VOZES

CERTAS

PASSO 2 - ABRIR E MODERAR O

DEBATE

PASSO 3 - SISTEMATIZAR AS

CONCLUSÕES

PASSO 4 - APRESENTAR À DIRETORIA

PASSO 5 - INFORMAR A COMUNIDADE

EMPRESARIAL

PASSO 6 - GERAR CONTEÚDO EM

PODCAST

PASSO 7 - DISSEMINAR NAS REDES

SOCIAIS

PASSO 8 - REALIZAR EVENTOS DE CAPACITAÇÃO

PASSO 9 - PROMOVER A SEMANA DO

ASSOCIATIVISMO

PASSO 10 - CONSTRUIR A AGENDA DO ANO

SEGUINTE

PASSO 1 - CONVOCAR AS VOZES

CERTAS

Objetivo:

Garantir diversidade de
perspectivas.

O líder do comitê deve convidar:

- Empresários do setor.
- Especialistas técnicos.
- Consultores e

assessores.

- Representantes de órgãos

públicos.

- Instituições de ensino.
- Parceiros estratégicos.
- Membros da diretoria da ACIPG.

Princípio:

Quanto maior a diversidade de experiências, maior a qualidade das
conclusões.

Resultado esperado:

Mesa qualificada para debater o
tema.

PASSO 2 - ABRIR E MODERAR O

DEBATE

Objetivo:

Transformar dúvidas em conhecimento
coletivo.

O líder não deve atuar como
professor.

Seu papel é:

- Apresentar a pergunta central.
- Estimular a

participação.

- Organizar contribuições.
- Garantir equilíbrio das falas.

- Buscar convergências.

Princípio:

O comitê existe para construir inteligência coletiva.

Resultado esperado:

Debate rico e participativo.

PASSO 3 – SISTEMATIZAR AS CONCLUSÕES

Objetivo:

Transformar opiniões em orientação.

Após cada encontro deve ser produzido um documento contendo:

- Tema debatido.
- Principais dúvidas levantadas.
- Orientações consensuais.

- Recomendações

práticas.

- Questões ainda em

aberto.

Princípio:

O conhecimento do comitê precisa permanecer disponível para todos.

Resultado esperado:

Nota Técnica ou Orientação Oficial do Comitê.

PASSO 4 – APRESENTAR À DIRETORIA

Objetivo:

Alinhar inteligência técnica com a estratégia institucional.

O coordenador apresenta:

- Principais conclusões.
- Riscos identificados.
- Oportunidades encontradas.

- Sugestões de atuação

institucional.

Princípio:

O comitê produz inteligência.

A diretoria transforma inteligência em ação institucional.

Resultado esperado:

Validação e direcionamento estratégico.

PASSO 5 – INFORMAR A COMUNIDADE EMPRESARIAL

Objetivo:

Levar conhecimento aos associados.

Ferramentas:

- Notícias.

- Artigos.
- Boletins.
- E-mails.
-

Informativos.

Princípio:

Conhecimento compartilhado gera valor associativo.

Resultado esperado:

Empresários mais bem orientados.

PASSO 6 – GERAR CONTEÚDO EM PODCAST

Objetivo:

Ampliar o alcance do

debate.

Após cada encontro:

- Convidar

participantes.

- Resumir aprendizados.
- Responder dúvidas frequentes.
- Divulgar orientações.

Princípio:

O conhecimento deve circular.

Resultado esperado:

Biblioteca permanente de conteúdos da

ACIPG.

PASSO 7 – DISSEMINAR NAS REDES SOCIAIS

Objetivo:

Transformar conhecimento técnico em comunicação acessível.

Produzir:

- Cortes de

vídeos.

- Frases de impacto.
- Carrosséis.
- Entrevistas

curtas.

-

Infográficos.

Princípio:

Quem não comunica não

influencia.

Resultado esperado:

Maior alcance

institucional.

PASSO 8 – REALIZAR EVENTOS DE CAPACITAÇÃO

Objetivo:

Transformar orientação em desenvolvimento.

Ao final do ciclo anual:

- Seminários.
- Fóruns.
- Oficinas.
- Workshops.
- Painéis.

Preferencialmente em parceria com outros comitês.

Princípio:

Aprendizado coletivo gera transformação

coletiva.

Resultado esperado:
Capacitação prática dos
empresários.

PASSO 9 – PROMOVER A SEMANA DO ASSOCIATIVISMO

Objetivo:

Integrar todos os
comitês.

Cada comitê apresenta:

- Principais descobertas.
- Orientações

produzidas.

- Casos de

sucesso.

- Agenda

futura.

Princípio:

O conhecimento dos comitês pertence à comunidade empresarial.

Resultado esperado:

Consolidação do papel da ACIPG como centro de inteligência empresarial.

PASSO 10 – CONSTRUIR A AGENDA DO ANO SEGUINTE

Objetivo:

Garantir continuidade.

Avaliar:

- Temas mais

relevantes.

- Novos

desafios.

- Demandas dos

empresários.

- Oportunidades de

atuação.

Princípio:

Comitês não existem para discutir o passado.

Existem para preparar o futuro.

Resultado esperado:

Plano anual de trabalho do comitê.

Comitê Associativismo

Ciclo de 12 reuniões

REUNIÃO 1 – O DESPERTAR

Tema: Por que Ponta Grossa está ficando para trás?

Perguntas:

Estamos realmente ficando para trás?

Em quais indicadores?

O que mudou nos últimos 20 anos?

Quais cidades nos ultrapassaram?

O problema é falta de recursos ou falta de coordenação?

Resultado esperado:

Criar senso de urgência.

REUNIÃO 2 – A REALIDADE DA SOBREVIVÊNCIA

Tema: O que eu tenho a ver com isso?

Perguntas:

O desenvolvimento da cidade afeta minha empresa?

É possível prosperar em um ambiente que piora?

Quanto do meu resultado depende de fatores externos?

O empresário é vítima ou participante do sistema?

Resultado esperado:

Compreender que ninguém cresce sozinho.

REUNIÃO 3 – CRIANDO DINHEIRO

Tema: Como a riqueza é criada numa cidade?

Perguntas:

De onde vem o dinheiro?

Como ele entra, circula e sai?

O que faz uma cidade enriquecer?

O que faz uma cidade empobrecer?

Resultado esperado:

Entender o ciclo econômico local.

REUNIÃO 4 – EMPRESAS E DESENVOLVIMENTO

Tema: A cidade existe para as empresas ou as empresas existem para a cidade?

Perguntas:

Qual o papel da empresa no desenvolvimento?

Como empresas fortes fortalecem o território?

Como territórios fortes fortalecem empresas?

Resultado esperado:

Entender a interdependência.

REUNIÃO 5 – O ASSOCIATIVISMO QUE IMPULSIONA

Tema: Por que cidades desenvolvidas têm associativismo forte?

Perguntas:

O que diferencia cidades líderes?

Qual o papel das associações?

O associativismo gera riqueza?

Existe correlação entre associativismo e desenvolvimento?

Resultado esperado:

Descobrir o associativismo como ferramenta econômica.

REUNIÃO 6 – DIAGNÓSTICO DA DETERIORAÇÃO

Tema: O que está enfraquecendo nossa capacidade coletiva?

Perguntas:

Onde estamos perdendo competitividade?

Quais sinais de deterioração aparecem?

O que estamos deixando de fazer juntos?

O que outras cidades fazem melhor?

Resultado esperado:

Identificar gargalos.

REUNIÃO 7 – GOVERNANÇA

Tema: Quem cuida do que é de todos?

Perguntas:

O que é governança?

Quem lidera o desenvolvimento?

Como alinhar interesses?

Por que tantas iniciativas morrem?

Resultado esperado:

Entender a necessidade de coordenação.

REUNIÃO 8 – LIDERANÇAS

Tema: Por que faltam líderes associativistas?

Perguntas:

O que diferencia líderes de gestores?

Quem forma as lideranças da cidade?

Como despertar novas lideranças?

O que impede empresários de participar?

Resultado esperado:

Mapear e formar lideranças.

REUNIÃO 9 – PARADOXOS DO ASSOCIATIVISMO

Tema: Por que todos dizem que a união é importante, mas poucos participam?

Perguntas:

O individualismo gera resultados coletivos?

Concorrentes podem cooperar?

O associativismo beneficia quem não participa?

O sucesso individual depende do coletivo?

Resultado esperado:

Quebrar crenças limitantes.

REUNIÃO 10 – AS TEORIAS

Tema: O que a ciência diz sobre cooperação e desenvolvimento?

Perguntas:

O que explica o sucesso de cidades e regiões?

Capital social existe?

Inteligência coletiva produz resultados?

O que aprendemos com os grandes casos mundiais?

Resultado esperado:

Dar base técnica ao método.

REUNIÃO 11 – HISTÓRIA

Tema: O que a história nos ensina?

Perguntas:

Como surgiram as associações comerciais?

Como cidades se transformaram ao longo do tempo?

O que aconteceu onde o associativismo fracassou?

O que podemos aprender com exemplos reais?

Resultado esperado:

Construir identidade e pertencimento.

REUNIÃO 12 – INDICADORES E PLANO DE AÇÃO

Tema: Como saber se estamos avançando?

Perguntas:

O que medir?

Como acompanhar evolução?

Quais metas devem ser estabelecidas?

Qual será o próximo passo do Comitê?

Resultado esperado:

Plano de ação para os próximos 12 meses

Comitê tributário

Jornada da Segurança Tributária Empresarial

Pergunta central

"Como reduzir riscos, aumentar produtividade e tomar decisões tributárias com mais segurança?"

ENCONTRO 1

O que a Reforma Tributária muda para minha empresa?

Dúvida do empresário

"Preciso me preocupar agora ou só quando entrar em vigor?"

Objetivo do comitê

- Separar fatos de boatos.
- Entender cronograma.
- Identificar impactos por segmento.

Virada

Quem entende antes se adapta melhor.

ENCONTRO 2

Estou pagando mais tributos do que deveria?

Dúvida do empresário

"Como saber se minha empresa está enquadrada corretamente?"

Objetivo

- Regimes tributários.
- Erros comuns.
- Oportunidades de revisão.

Virada

Segurança tributária começa pelo diagnóstico.

ENCONTRO 3

Como reduzir riscos fiscais sem aumentar burocracia?

Dúvida

"O que realmente gera autuações e problemas?"

Objetivo

Boas práticas.
Documentação.
Compliance tributário.

Virada

Prevenção custa menos que correção.

ENCONTRO 4

Como os tributos afetam meu preço e minha competitividade?

Dúvida

"Estou perdendo margem sem perceber?"

Objetivo

Formação de preço.
Crédito tributário.
Competitividade setorial.

Virada

Tributos influenciam lucro, não apenas custos.

ENCONTRO 5

Como a inteligência coletiva pode ajudar minha empresa?

Dúvida

"Por que discutir tributos junto com outros empresários?"

Objetivo

Casos reais.

Interpretações divergentes.
Compartilhamento de experiências.

Virada

Dúvidas compartilhadas geram decisões melhores.

ENCONTRO 6

O que o Comitê Tributário deve monitorar para os empresários?

Dúvida

"Quais temas precisam de acompanhamento permanente?"

Objetivo

Construir agenda anual.
Priorizar pautas.
Criar canal de orientação.

Virada

O comitê não existe para reagir aos problemas, mas para antecipá-los.

Papel Estratégico do Comitê

Eu colocaria isso em todos os convites:

O Comitê Tributário não substitui o contador nem o advogado.

Seu papel é reunir especialistas, órgãos públicos e empresários para produzir informações confiáveis, reduzir incertezas e antecipar mudanças que afetam a competitividade das empresas.

Isso conecta perfeitamente com a lógica da Inteligência Associativa:

sozinho o empresário busca respostas; juntos os empresários constroem segurança.

COMITÊ DE RH

Jornada da Construção de Equipes de Alta Performance

Pergunta central

"Por que algumas empresas conseguem formar equipes fortes enquanto outras vivem apagando incêndios?"

ENCONTRO 1

Por que está tão difícil contratar?

Dúvida do empresário

"Falta mão de obra ou estamos procurando errado?"

Objetivo

Entender mudanças do mercado de trabalho.

Perfil das novas gerações.

Atração de talentos.

Virada

O problema não é apenas falta de pessoas. É falta de aderência.

ENCONTRO 2

Como reduzir a rotatividade?

Dúvida

"Por que as pessoas entram e saem tão rápido?"

Objetivo

Identificar causas reais do turnover.

Ambiente de trabalho.

Liderança.

Remuneração e reconhecimento.

Virada

As pessoas raramente deixam empresas; geralmente deixam experiências ruins.

ENCONTRO 3

Como aumentar produtividade sem aumentar pressão?

Dúvida

"Como produzir mais sem desgastar a equipe?"

Objetivo

Processos.

Metas.

Clareza de funções.

Indicadores.

Virada

Produtividade nasce da organização, não da cobrança.

ENCONTRO 4

Como desenvolver líderes dentro da empresa?

Dúvida

"Por que bons funcionários nem sempre se tornam bons líderes?"

Objetivo

Formação de lideranças.

Delegação.

Comunicação.

Gestão de conflitos.

Virada

Liderança é uma competência desenvolvida, não um cargo.

ENCONTRO 5

Como criar uma cultura que retenha talentos?

Dúvida

"O que faz alguém querer permanecer na empresa?"

Objetivo

Cultura organizacional.

Propósito.

Reconhecimento.

Pertencimento.

Virada

Salário atrai. Cultura retém.

ENCONTRO 6

O que o RH do futuro precisa monitorar?

Dúvida

"Quais desafios de pessoas devemos antecipar?"

Objetivo

Construir agenda anual do comitê.

Identificar gargalos comuns.

Produzir inteligência coletiva.

Virada

Empresas fortes não apenas contratam pessoas; desenvolvem talentos continuamente.

RESULTADO FINAL

Ao final da jornada, o empresário deve sair da visão:

"Meu problema é encontrar funcionários."

Para a visão:

"Meu desafio é construir um sistema capaz de atrair, desenvolver e reter talentos."

Diferença clara entre os dois comitês

Comitê RH	Comitê Trabalhista
Como contratar melhor?	Como contratar legalmente?
Como liderar equipes?	Como evitar passivos?
Como reter talentos?	Como cumprir obrigações?
Como aumentar produtividade?	Como reduzir riscos jurídicos?
Como desenvolver pessoas?	Como interpretar mudanças na legislação?
Foco em performance	Foco em conformidade

Na lógica da ACIPG, o Comitê de RH cuida do **capital humano**, enquanto o Comitê Trabalhista cuida da **segurança jurídica das relações de trabalho**. Isso evita sobreposição e dá identidade própria para ambos.

"Como construir equipes mais eficientes?"

O Comitê Trabalhista deve responder:

"Como contratar, gerir e desligar pessoas com segurança jurídica?"

O foco não é produtividade.

O foco é reduzir riscos, esclarecer dúvidas e antecipar problemas.

COMITÊ TRABALHISTA

Jornada da Segurança nas Relações de Trabalho

Pergunta Central

"Como proteger minha empresa e meus colaboradores através de relações de trabalho seguras e bem orientadas?"

ENCONTRO 1

O que realmente mudou nas relações de trabalho?

Dúvida do empresário

"Afinal, o que é permitido e o que não é permitido hoje?"

Objetivo

Atualização legislativa.
Principais mudanças recentes.
Tendências dos tribunais.

Virada

O maior risco não é a lei mudar. É não perceber que ela mudou.

ENCONTRO 2

Como contratar corretamente?

Dúvida

"Qual o melhor modelo para cada situação?"

Objetivo

CLT.
Estágio.
Aprendiz.
Terceirização.
PJ.
Trabalho temporário.

Virada

Cada contratação possui riscos e responsabilidades diferentes.

ENCONTRO 3

O que mais gera ações trabalhistas?

Dúvida

"Onde as empresas mais erram?"

Objetivo

Horas extras.
Controle de jornada.
Acúmulo de função.
Assédio.
Verbas trabalhistas.

Virada

Os passivos normalmente nascem em pequenos erros repetidos.

ENCONTRO 4

Como documentar para proteger a empresa?

Dúvida

"O que preciso comprovar caso haja uma reclamação?"

Objetivo

Registros.
Políticas internas.
Treinamentos.
Comunicação formal.

Virada

Na esfera trabalhista, quem não documenta dificilmente consegue provar.

ENCONTRO 5

Como conduzir desligamentos com segurança?

Dúvida

"Como reduzir conflitos e riscos nas demissões?"

Objetivo

Procedimentos.
Cuidados legais.
Comunicação.
Boas práticas.

Virada

A maior parte dos conflitos surge no final da relação de trabalho.

ENCONTRO 6

Quais riscos trabalhistas devemos monitorar continuamente?

Dúvida

"O que pode impactar minha empresa nos próximos anos?"

Objetivo

Construção da agenda permanente do comitê.
Temas emergentes.
Jurisprudência.
Fiscalização.
Novos modelos de trabalho.

Virada

Segurança jurídica não é reação; é monitoramento contínuo.

RESULTADO FINAL

Ao final da jornada, o empresário deve sair da visão:

"Questão trabalhista é problema do RH ou do contador."

Para a visão:

"As relações de trabalho são uma responsabilidade estratégica da empresa e precisam ser acompanhadas continuamente."

PAPEL DO COMITÊ TRABALHISTA

Eu colocaria esta definição em todos os materiais:

O Comitê Trabalhista não substitui advogados, contadores ou o RH das empresas.

Seu papel é reunir especialistas, órgãos públicos e empresários para esclarecer dúvidas, acompanhar mudanças legais, compartilhar boas práticas e aumentar a segurança jurídica das relações de trabalho.

O Comitê ESG é particularmente interessante porque corre o risco de virar um comitê de modismos, certificações e relatórios. Eu faria ele seguir a mesma lógica dos demais:

"Como tornar a empresa mais sustentável, legítima e preparada para o futuro?"

Ou ainda:

"Como transformar responsabilidade socioambiental e governança em vantagem competitiva?"

O foco não seria "cumprir ESG".

O foco seria:

"Como reduzir riscos, aumentar valor e fortalecer a perenidade dos negócios?"

COMITÊ ESG

Jornada da Sustentabilidade e da Legitimidade Empresarial

Pergunta Central

"Por que algumas empresas prosperam por décadas enquanto outras perdem espaço, reputação e relevância?"

ENCONTRO 1

ESG: moda ou necessidade?

Dúvida

"Isso é apenas uma tendência ou veio para ficar?"

Objetivo

Entender o conceito.
Separar modismo de realidade.
Impactos para pequenas e médias empresas.

Virada

ESG não é sobre imagem. É sobre sustentabilidade do negócio.

ENCONTRO 2

O que o mercado está exigindo?

Dúvida

"Clientes realmente se importam com isso?"

Objetivo

Mudança no comportamento dos consumidores.
Cadeias produtivas.
Compras corporativas.

Virada

O mercado está começando a selecionar fornecedores mais responsáveis.

ENCONTRO 3

Como reduzir desperdícios e aumentar eficiência?

Dúvida

"Sustentabilidade gera custo ou economia?"

Objetivo

Energia.
Água.
Resíduos.
Eficiência operacional.

Virada

Muitas práticas ambientais reduzem custos antes de gerar reputação.

ENCONTRO 4

Qual o papel social da empresa?

Dúvida

"Até onde vai minha responsabilidade?"

Objetivo

Comunidade.
Colaboradores.
Fornecedores.
Desenvolvimento local.

Virada

Empresas dependem da qualidade da sociedade onde operam.

ENCONTRO 5

Como construir ambientes de trabalho mais saudáveis?

Dúvida

"O clima organizacional afeta resultados?"

Objetivo

Bem-estar.
Inclusão.
Segurança.

Engajamento.

Virada

Ambientes saudáveis produzem equipes mais fortes.

ENCONTRO 6

O que é governança na prática?

Dúvida

"Governança é só para grandes empresas?"

Objetivo

Transparência.
Processos.
Prestação de contas.
Sucessão.

Virada

Governança reduz dependência de pessoas e aumenta a estabilidade do negócio.

ENCONTRO 7

Como evitar riscos de imagem e reputação?

Dúvida

"Uma crise pode destruir anos de trabalho?"

Objetivo

Reputação.
Redes sociais.
Comunicação.
Gestão de crises.

Virada

Confiança é um dos ativos mais valiosos de uma empresa.

ENCONTRO 8

Como ESG impacta acesso a crédito e investimentos?

Dúvida

"Instituições financeiras estão olhando para isso?"

Objetivo

Bancos.
Investidores.
Critérios de avaliação.

Virada

Empresas mais organizadas tendem a acessar melhores oportunidades.

ENCONTRO 9

Como medir o que realmente importa?

Dúvida

"O que vale a pena acompanhar?"

Objetivo

Indicadores.
Metas.
Evidências.

Virada

Sem indicadores não existe evolução consistente.

ENCONTRO 10

Como o ESG fortalece o setor empresarial?

Dúvida

"Minha empresa melhora sozinha ou o setor precisa melhorar junto?"

Objetivo

Ações coletivas.
Responsabilidade setorial.
Associativismo.

Virada

A reputação de um setor influencia todas as empresas que o compõem.

ENCONTRO 11

Como as empresas contribuem para cidades melhores?

Dúvida

"Qual a relação entre empresa e desenvolvimento?"

Objetivo

Capital social.
Desenvolvimento local.
Cooperação.

Virada

Empresas fortes dependem de cidades fortes.

ENCONTRO 12

Qual deve ser a agenda ESG da ACIPG?

Dúvida

"O que devemos construir juntos nos próximos anos?"

Objetivo

Prioridades locais.
Indicadores.
Projetos coletivos.

Virada

ESG não é um projeto individual; é uma construção permanente entre empresas, entidades e sociedade.

O DIFERENCIAL DA ACIPG

Eu faria um ajuste importante em relação ao ESG tradicional.

Muitas organizações tratam ESG como:

Ambiental + Social + Governança.

Mas a ACIPG pode trazer uma leitura mais ligada à Inteligência Associativa:

E – Ambiente

Como preservar e utilizar recursos de forma eficiente.

S – Sociedade

Como fortalecer pessoas, empresas e comunidade.

G – Governança

Como coordenar interesses e construir desenvolvimento.

Assim o último encontro praticamente conecta o ESG ao propósito maior que você vem defendendo:

Empresas fortes geram faturamento.

Setores fortes geram lucro.

Ambientes fortes geram riqueza.

Governança forte transforma riqueza em desenvolvimento.

Essa abordagem diferencia o Comitê ESG de um simples grupo de conformidade e o transforma em um espaço para discutir a sustentabilidade do desenvolvimento da cidade e das empresas.

Esse talvez seja um dos comitês mais estratégicos da ACIPG, porque ele atua na origem de toda a cadeia.

Se o Comitê de Associativismo pergunta:

"Como fortalecer a capacidade coletiva da cidade?"

O Comitê de Empreendedorismo pergunta:

"Como formar empreendedores mais capazes de gerar riqueza?"

A tese central poderia ser:

Não existe cidade rica sem empresas fortes.

Não existem empresas fortes sem empreendedores preparados.

E mais:

Empreendedorismo não é abrir empresas.

É desenvolver continuamente a capacidade de gerar valor.

COMITÊ DE EMPREENDEDORISMO

Jornada do Desenvolvimento do Empreendedor

Pergunta Central

"Por que alguns empreendedores evoluem continuamente enquanto outros permanecem enfrentando os mesmos problemas por anos?"

ENCONTRO 1

Empreendedorismo: profissão ou improvisado?

Dúvida

"Empreendedor já nasce pronto?"

Objetivo

Quebrar o mito do dom natural.

Apresentar empreendedorismo como competência desenvolvível.

Virada

Empreendedores não nascem prontos. São construídos.

ENCONTRO 2

Por que algumas empresas crescem e outras estagnam?

Dúvida

"O que diferencia negócios que evoluem?"

Objetivo

Comportamento empreendedor.
Aprendizagem contínua.
Tomada de decisão.

Virada

A empresa cresce até o limite do crescimento do empreendedor.

ENCONTRO 3

Como desenvolver o comportamento empreendedor?

Dúvida

"Existe um caminho para evoluir?"

Objetivo

Empretec.
Dale Carnegie.
Enneagrama.
Mastermind.
Outras metodologias.

Virada

Comportamento pode ser treinado.

ENCONTRO 4

Por que buscar ajuda não é sinal de fraqueza?

Dúvida

"Consultoria realmente funciona?"

Objetivo

Consultorias.
Mentorias.
Assessorias.
Conselhos consultivos.

Virada

Os melhores empreendedores aprendem mais rápido porque não caminham sozinhos.

ENCONTRO 5

Como evitar a solidão do empreendedor?

Dúvida

"Quem ajuda quem empreende?"

Objetivo

Comunidades empresariais.
Redes de apoio.
Grupos de desenvolvimento.

Virada

Empreendedores evoluem melhor em comunidades de aprendizagem.

ENCONTRO 6

O que podemos aprender com empreendedores de sucesso?

Dúvida

"Existe um padrão de comportamento?"

Objetivo

Casos locais.
Histórias reais.
Boas práticas.

Virada

O sucesso deixa pistas.

ENCONTRO 7

Como construir uma cultura de evolução permanente?

Dúvida

"Como evitar acomodação?"

Objetivo

Metas de desenvolvimento.
Educação continuada.
Autoconhecimento.

Virada

Quem para de aprender começa a perder competitividade.

ENCONTRO 8

O empreendedor como líder da transformação da empresa

Dúvida

"Qual o impacto do meu comportamento sobre a equipe?"

Objetivo

Liderança.
Exemplo.
Cultura organizacional.

Virada

A equipe replica o comportamento da liderança.

ENCONTRO 9

O empreendedor como agente de desenvolvimento da cidade

Dúvida

"Minha empresa influencia o desenvolvimento local?"

Objetivo

Geração de riqueza.

Empregos.
Capital social.

Virada

Empreendedores constroem cidades.

ENCONTRO 10

Como criar comunidades de desenvolvimento empreendedor?

Dúvida

"Como continuar evoluindo após os cursos?"

Objetivo

Estruturar:

Comunidade Empretec.
Comunidade Enneagrama.
Comunidade Mastermind.
Comunidade Dale Carnegie.
Comunidades de aprendizagem contínua.

Virada

Desenvolvimento não é evento. É comunidade.

ENCONTRO 11

O ecossistema de apoio ao empreendedor

Dúvida

"Quem pode me ajudar a crescer?"

Objetivo

Mapear:

Sebrae.
ACIPG.
Consultorias.
Mentores.
Instituições de ensino.

Especialistas.

Virada

Nenhum empreendedor precisa crescer sozinho.

ENCONTRO 12

Qual deve ser a agenda do empreendedorismo em Ponta Grossa?

Dúvida

"O que precisamos construir para formar melhores empreendedores?"

Objetivo

Construção da agenda anual.
Projetos permanentes.
Formação de comunidades.

Virada

O desenvolvimento econômico de uma cidade começa pelo desenvolvimento dos seus empreendedores.

A GRANDE MENSAGEM DO COMITÊ

Eu resumiria toda a identidade do Comitê de Empreendedorismo numa frase:

Toda riqueza nasce primeiro na mente de um empreendedor.

E numa segunda:

Empresas melhores não surgem por acaso. Elas são resultado de empreendedores que decidiram evoluir continuamente.

Isso conecta perfeitamente com o que você vem defendendo:

Associativismo melhora o ambiente.

Consultorias melhoram a empresa.

Mas tudo começa quando o empreendedor decide melhorar a si mesmo.

Esse é outro comitê que costuma ser mal compreendido.

Muitas vezes ele vira um grupo para divulgar licitações.

Mas o verdadeiro papel deveria ser:

"Como aumentar a participação das empresas locais no mercado público?"

Ou ainda:

"Como transformar compras públicas em oportunidade de desenvolvimento empresarial e econômico local?"

A tese central é poderosa:

O governo é um dos maiores compradores da economia.

Se as empresas locais não conseguem vender para ele, parte da riqueza produzida pela arrecadação sai da cidade.

COMITÊ DE COMPRAS PÚBLICAS

Jornada da Competitividade no Mercado Governamental

Pergunta Central

"Por que tantas empresas têm potencial para vender ao setor público, mas poucas participam das compras governamentais?"

ENCONTRO 1

Compras públicas são oportunidade ou problema?

Dúvida

"Vale a pena vender para o governo?"

Objetivo

Desmistificar o mercado público.

Entender tamanho das oportunidades.

Compreender riscos e vantagens.

Virada

O governo é um mercado como qualquer outro, mas com regras próprias.

ENCONTRO 2

Por que poucas empresas participam das licitações?

Dúvida

"O que impede mais empresas de concorrer?"

Objetivo

Mapear barreiras.

Identificar gargalos.

Ouvir experiências reais.

Virada

Muitas empresas ficam fora por desconhecimento, não por incapacidade.

ENCONTRO 3

Como se preparar para vender ao setor público?

Dúvida

"O que minha empresa precisa organizar?"

Objetivo

Documentação.

Certidões.

Cadastros.

Planejamento.

Virada

A preparação começa antes da licitação aparecer.

ENCONTRO 4

Como interpretar editais com mais segurança?

Dúvida

"Como evitar erros que eliminam propostas?"

Objetivo

Leitura de editais.

Critérios de habilitação.

Erros frequentes.

Virada

Muitas derrotas acontecem antes da disputa de preço.

ENCONTRO 5

O que mudou com a Nova Lei de Licitações?

Dúvida

"O que preciso conhecer para não ficar para trás?"

Objetivo

Atualizações legais.

Novas modalidades.

Oportunidades para pequenas empresas.

Virada

Quem conhece as regras compete melhor.

ENCONTRO 6

Como formar preços competitivos sem comprometer resultados?

Dúvida

"Vale a pena ganhar qualquer licitação?"

Objetivo

Formação de preços.

Custos ocultos.

Margens.

Virada

Ganhar um contrato ruim também pode gerar prejuízo.

ENCONTRO 7

Como micro e pequenas empresas podem competir?

Dúvida

"As grandes empresas levam vantagem?"

Objetivo

Benefícios legais.

Tratamento diferenciado.

Estratégias de participação.

Virada

A legislação criou oportunidades específicas para pequenos negócios.

ENCONTRO 8

Como aumentar a participação das empresas locais?

Dúvida

"Por que parte das compras sai da cidade?"

Objetivo

Identificar setores pouco representados.

Mapear oportunidades locais.

Virada

Quanto mais empresas locais vendem, mais riqueza permanece no município.

ENCONTRO 9

Como melhorar a relação entre compradores e fornecedores?

Dúvida

"O que pode ser aperfeiçoado?"

Objetivo

Ouvir órgãos públicos.

Identificar dificuldades.

Construir soluções.

Virada

Diálogo reduz barreiras e aumenta eficiência.

ENCONTRO 10

Compras públicas e desenvolvimento local

Dúvida

"As compras públicas podem fortalecer a economia da cidade?"

Objetivo

Desenvolvimento econômico.

Geração de empregos.

Circulação de riqueza.

Virada

Cada compra pública é também uma decisão de desenvolvimento.

ENCONTRO 11

Como criar uma cultura de participação empresarial?

Dúvida

"Como preparar mais empresas para esse mercado?"

Objetivo

Capacitações.

Mentorias.

Casos de sucesso.

Virada

Participar de licitações é uma competência que pode ser aprendida.

ENCONTRO 12

Qual deve ser a agenda de compras públicas da ACIPG?

Dúvida

"O que devemos construir coletivamente?"

Objetivo

Prioridades.

Capacitações.

Relacionamento institucional.

Indicadores.

Virada

O papel do Comitê não é apenas informar licitações, mas aumentar a competitividade das empresas locais no mercado público.

RESULTADO FINAL

Ao final da jornada, o empresário deve sair da visão:

"Licitação é complicada e feita para poucos."

Para a visão:

"Compras públicas são um mercado acessível, que exige preparação, conhecimento e estratégia."

IDENTIDADE DO COMITÊ

Eu resumiria em uma frase:

"Mais empresas locais vendendo para o setor público significa mais riqueza circulando na cidade."

E isso conecta perfeitamente com a Inteligência Associativa:

O Comitê Tributário melhora a compreensão das regras.

O Comitê Trabalhista melhora a segurança jurídica.

O Comitê RH melhora a gestão de pessoas.

O Comitê de Empreendedorismo melhora o empreendedor.

O Comitê de Compras Públicas amplia mercados para as empresas locais.

Ou seja, ele atua diretamente em uma das fontes de faturamento das empresas da cidade.

Esse talvez seja o comitê mais sensível da ACIPG, porque ele precisa evitar dois extremos:

Virar um comitê partidário.

Virar um comitê de reclamações.

A identidade precisa ser muito clara:

O Comitê de Políticas Públicas não existe para apoiar candidatos.

Existe para defender o ambiente de negócios e o desenvolvimento do município.

A pergunta central poderia ser:

"Como aproximar empresários e tomadores de decisão para construir políticas públicas que favoreçam o desenvolvimento?"

Ou ainda:

"Como transformar as necessidades do setor produtivo em propostas para a cidade?"

COMITÊ DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Jornada da Participação Empresarial nas Decisões da Cidade

Pergunta Central

"Por que decisões públicas impactam tanto as empresas e tão poucos empresários participam de sua construção?"

ENCONTRO 1

Por que empresários precisam acompanhar políticas públicas?

Dúvida

"Política realmente afeta minha empresa?"

Objetivo

Mostrar a relação entre decisões públicas e ambiente de negócios.

Licenciamento.

Infraestrutura.

Tributação.

Educação.

Segurança.

Virada

Mesmo quem não acompanha a política é impactado por ela.

ENCONTRO 2

Como decisões públicas afetam a competitividade da cidade?

Dúvida

"Por que algumas cidades atraem mais investimentos?"

Objetivo

Ambiente de negócios.

Competitividade municipal.

Casos de sucesso.

Virada

Boas políticas públicas geram desenvolvimento econômico.

ENCONTRO 3

Como identificar as principais demandas empresariais?

Dúvida

"Quais são os problemas mais importantes para o setor produtivo?"

Objetivo

Escutar empresários.

Priorizar temas.

Construir agenda comum.

Virada

Demandas organizadas têm mais força que reclamações isoladas.

ENCONTRO 4

Como dialogar com vereadores, prefeitos e gestores públicos?

Dúvida

"Como levar propostas sem transformar o debate em disputa política?"

Objetivo

Relações institucionais.

Comunicação.

Construção de consensos.

Virada

Influência legítima nasce do diálogo qualificado.

ENCONTRO 5

O que devemos cobrar dos governos?

Dúvida

"Como diferenciar interesse público de interesse particular?"

Objetivo

Prioridades para o desenvolvimento.

Indicadores.

Critérios objetivos.

Virada

O foco deve ser o ambiente de negócios, não benefícios individuais.

ENCONTRO 6

Como transformar demandas em propostas?

Dúvida

"Como sair da reclamação para a solução?"

Objetivo

Formulação de propostas.

Estudos.

Boas práticas.

Virada

Quem apresenta soluções tem mais capacidade de influenciar.

ENCONTRO 7

O que podemos aprender com cidades que avançaram?

Dúvida

"O que outras cidades fizeram que funcionou?"

Objetivo

Benchmarking.
Casos de sucesso.
Políticas replicáveis.

Virada

Desenvolvimento deixa rastros que podem ser estudados.

ENCONTRO 8

Como monitorar compromissos públicos?

Dúvida

"Como saber se as promessas estão sendo cumpridas?"

Objetivo

Indicadores.
Transparência.
Prestação de contas.

Virada

Participação exige acompanhamento contínuo.

ENCONTRO 9

Fórum Permanente com os Eleitos

Dúvida

"Como manter diálogo após as eleições?"

Objetivo

Reunir vereadores.
Prefeito.
Secretários.
Deputados.

Virada

O diálogo institucional não pode existir apenas em ano eleitoral.

ENCONTRO 10

Construção da Agenda Empresarial da Cidade

Dúvida

"O que o setor produtivo deseja para os próximos anos?"

Objetivo

Consolidar demandas.

Priorizar propostas.

Virada

Uma cidade sem agenda compartilhada tende a agir sem direção.

ENCONTRO 11

Encontro com Pré-Candidatos

Dúvida

"O que os futuros governantes pensam sobre o desenvolvimento da cidade?"

Objetivo

Ouvir propostas.

Apresentar demandas empresariais.

Promover debate público.

Regras

Espaço igual para todos.

Sem apoio institucional.

Sem promoção partidária.

Foco em propostas.

Virada

O papel da ACIPG é promover diálogo, não escolher candidatos.

ENCONTRO 12

Carta Empresarial para o Desenvolvimento

Dúvida

"Que compromissos esperamos dos futuros governantes?"

Objetivo

Produzir um documento contendo:

Demandas prioritárias.

Propostas estruturantes.

Indicadores de acompanhamento.

Compromissos desejados.

Virada

A voz empresarial é mais forte quando fala de forma organizada.

PRODUTOS PERMANENTES DO COMITÊ

Além das reuniões, eu criaria quatro entregas anuais:

1. Agenda Empresarial da Cidade

As prioridades do setor produtivo.

2. Painel de Acompanhamento

Monitoramento de indicadores e compromissos.

3. Fórum dos Eleitos

Canal permanente com os representantes públicos.

4. Debate dos Pré-Candidatos

Realizado em anos eleitorais.

IDENTIDADE DO COMITÊ

Uma frase que resume bem:

"Não participamos da disputa pelo poder. Participamos da construção do desenvolvimento."

E uma segunda:

"O papel do Comitê de Políticas Públicas é transformar as necessidades dos empresários em propostas para a cidade e transformar as propostas dos governantes em compromissos acompanháveis."

Isso o coloca exatamente na função institucional da ACIPG: representar o setor produtivo sem se tornar instrumento partidário.

"O maior déficit está no NEGÓCIO (+2,71), mostrando que os empresários estão presos na empresa e negligenciando o negócio."

Vejo uma oportunidade para um comitê que talvez seja ainda mais estratégico que RH.

Não seria um Comitê de Psicologia.

Seria um:

COMITÊ DE LIDERANÇAS E DESENVOLVIMENTO HUMANO

Pergunta Central

"Por que empresários inteligentes continuam tomando decisões que limitam o crescimento de suas empresas, negócios e da cidade?"

Porque o problema raramente é técnico.

Na maioria das vezes é mental.

São crenças, percepções, vieses e modelos mentais.

TESE CENTRAL

O desenvolvimento empresarial é limitado por três grandes bloqueios:

1. Síndrome da Autossuficiência

"Eu já sei."

Consequências:

- Não busca ajuda.
 - Não participa.
 - Não aprende.
 - Não escuta.
-

2. Individualismo Excessivo

"Sempre me virei sozinho."

Consequências:

- Não coopera.
 - Não compartilha.
 - Não participa de grupos.
 - Não cria alianças.
-

3. Dependência

"Alguém precisa resolver."

Consequências:

- Dependência de crédito.
 - Dependência de políticos.
 - Dependência de heróis.
 - Dependência de ideologias salvadoras.
-

COMITÊ DE LIDERANÇAS E DESENVOLVIMENTO HUMANO

Jornada da Evolução da Mentalidade Empreendedora

ENCONTRO 1

O que realmente limita o crescimento de um empreendedor?

Dúvida

"O problema está na empresa ou na forma de pensar?"

Virada

Toda empresa cresce até o limite mental do seu líder.

ENCONTRO 2

A síndrome da autossuficiência

Dúvida

"Por que empresários experientes param de evoluir?"

Debates

- "Eu já sei."
- Resistência a aprender.
- Viés da experiência.

Virada

Quem acredita que já sabe para de aprender.

ENCONTRO 3

A armadilha do individualismo

Dúvida

"É possível crescer sozinho?"

Debates

- Independência.
- Cooperação.
- Capital social.

Virada

Ninguém constrói prosperidade sozinho.

ENCONTRO 4

Dependência e terceirização de responsabilidade

Dúvida

"Quem é responsável pelo meu sucesso?"

Debates

- Dependência de crédito.
- Dependência do governo.

- Dependência de políticos.
- Dependência de ideologias.

Virada

Desenvolvimento exige protagonismo.

ENCONTRO 5

Crenças limitantes do empreendedor

Dúvida

"Quais histórias contamos para nós mesmos?"

Debates

- Dinheiro.
- Sucesso.
- Risco.
- Liderança.

Virada

Nem toda crença que nos trouxe até aqui nos levará adiante.

ENCONTRO 6

Autoconhecimento e tomada de decisão

Dúvida

"Por que pessoas inteligentes tomam decisões ruins?"

Debates

- Enneagrama.
- Perfis comportamentais.
- Vieses cognitivos.

Virada

Quanto mais me conheço, melhores tendem a ser minhas decisões.

ENCONTRO 7

O papel das emoções nos negócios

Dúvida

"Empresários decidem racionalmente?"

Debates

- Medo.
- Ego.

- Ansiedade.
- Confiança.

Virada

A emoção influencia mais decisões do que imaginamos.

ENCONTRO 8

Liderança e influência

Dúvida

"O que diferencia líderes de gestores?"

Debates

- Autoridade.
- Exemplo.
- Confiança.

Virada

Liderança é influência, não posição.

ENCONTRO 9

Comunidades de desenvolvimento

Dúvida

"Por que alguns empresários evoluem mais rápido?"

Debates

- Empretec.
- Mastermind.
- Dale Carnegie.
- Mentorias.
- Conselhos.

Virada

O ambiente influencia a velocidade do desenvolvimento.

ENCONTRO 10

Inteligência Associativa e desenvolvimento humano

Dúvida

"Como o crescimento individual fortalece o coletivo?"

Debates

- Associativismo.

- Cooperação.
- Desenvolvimento local.

Virada

Prosperidade coletiva potencializa prosperidade individual.

ENCONTRO 11

Formação de líderes para a cidade

Dúvida

"Quem serão as lideranças dos próximos 20 anos?"

Debates

- Sucessão.
- Juventude.
- Formação de líderes.

Virada

Lideranças não surgem por acaso. São desenvolvidas.

ENCONTRO 12

A Jornada do Desenvolvimento Contínuo

Dúvida

"Qual o próximo passo da minha evolução?"

Debates

- Plano individual.
- Comunidades permanentes.
- Agenda anual.

Virada

O desenvolvimento não é um evento. É um processo permanente.

O mais interessante é que esse comitê conversa diretamente com o diagnóstico do seu dashboard.

O RH cuida das pessoas da empresa.

O Trabalhista cuida das relações legais.

Mas este Comitê de Lideranças e Desenvolvimento Humano cuida do principal ativo do sistema:

A mente do empreendedor.

Porque, olhando seu modelo Empresa → Negócio → Ambiente, o maior GAP não parece ser técnico.

Parece ser um GAP de consciência, mentalidade e liderança. E é exatamente aí que esse comitê atuaria.

