

COMÉRCIO

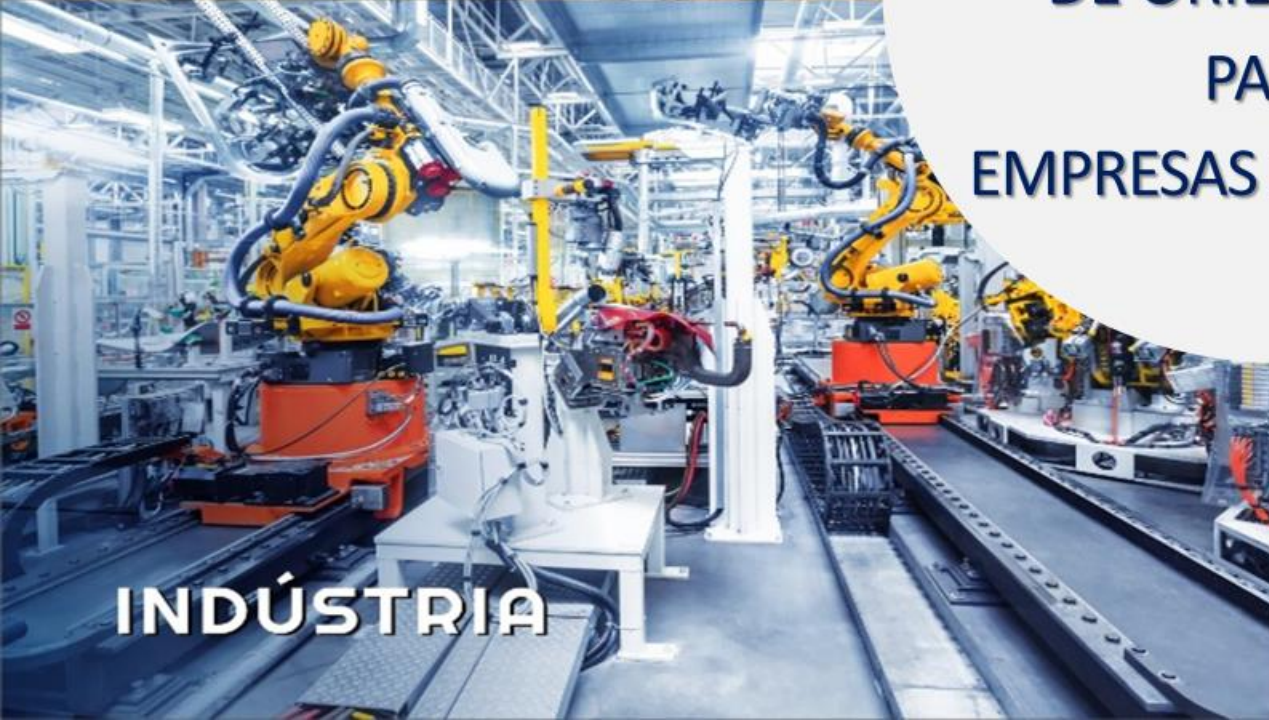


AGRICULTURA



PROGRAMA
ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS
DE ORIENTAÇÃO
PARA
EMPRESAS FAMILIARES

INDÚSTRIA



TI/SERVIÇOS



Rio de Janeiro, 02 de setembro de 2026

DR. RICARDO GARCIA

PRESIDENTE

SINDICATO DAS EMPRESAS DE ASSEIO E CONSERVAÇÃO . SEAC

RIO DE JANEIRO . RJ

PREZADO PRESIDENTE,

Solicitamos especial atenção para vir a ser apoiador do PROGRAMA DE ORIENTAÇÃO PARA EMPRESA FAMILIAR dirigido para as Associações Comerciais do Estado do Rio de Janeiro, com lançamento este mês na bicentenária ACRJ. Iniciativa inédita entre instituições do segmento e de imensurável alcance em quantidade, qualidade e diversificação de negócios – a maioria inclui indústria, serviços e agricultura.

Programa visa capacitação em gestão familiar, integralmente criado para produtiva profissionalização das famílias empresárias em sustentabilidade no presente e expansão com segurança no futuro.

A seguir, apresentamos justificativa, indicadores, conteúdo e credenciais do responsável.

Justificativa

O Programa é educacional-empresarial-comercial, porque tem como objetivo:

1. Educar e preparar os participantes sobre “como que a família vai trabalhar para empresa

e não a empresa para família”; fazer com que o sucesso do negócio prossiga nas próximas gerações em equilíbrio gestão-família.

2. Apoiar capacitação em gestão empresarial entre gerações neste desafiador mercado físico-digital.

3. Comercialmente, alavancar ou manter corpo de associados com soluções para avanços, expansões e consistência do êxito empresarial.

Sejam empreendedores(as), as empresas de pequeno, médio, grande porte e corporações, passa a ser decisivo o sólido alinhamento gestão-família para a sustentabilidade do negócio, haja vista investimentos de inúmeros grupos em programas de orientação para empresas familiares, especialmente, sucessão: Scania, Bradesco, Tele Rio, Itaú, Sul América, Dinâmica, Citi Bank, Batavo, Globo, Ipiranga, Gerdau, Santander, Granado, Porto Seguro entre outros.

A preocupação geral é a perda de clientes ou associados porque, na Idade Digital, necessariamente, uma geração não continua com a gestão na mesma linha do que a outra construiu.

Evidências sobre expressão desta solução entre empresas nos dias de hoje, estão indicadas nas pesquisas GRANT THORNTON e em outras publicações recentes. De fato, o alcance é indiscutível, sem limites em quaisquer setores na medida em que 90% das empresas no Brasil são familiares e 70% não passam da 2ª geração. Dentro do índice de 70%, questões comportamentais-emocionais atingem 65%.

AO REDOR DO MUNDO		
Confira a participação das empresas familiares no número total de negócios em diferentes países		
País	Participação no número de empresas em atividade (em %)	
 Itália	95	
 Brasil	90	
 Suécia	90	
 Alemanha	85	
 Estados Unidos	80	
 Finlândia	80	
 Espanha	75	
 Inglaterra	75	
 Portugal	70	
 França	60	

Fonte: Business School São Paulo for International Management; The Family Business Network

Conteúdo

Programa está fundamentado em três módulos para consultoria, cursos, palestras e mentorias:

Módulo 1 . Conscientização

Que mundo é este?

A Idade Digital, sociedade em transformação e necessidade de recondução das atitudes nas dimensões de vida: pessoa-família-profissão-empresa-sociedade.

Módulo 2 . Mercado

Evidências e “soluções que não podem ficar para amanhã – Organograma Por Atitudes”

Módulo 3 . Empresa Familiar

. *Integração e preparação:*

Profissionalização: Alto índice de queda de empresas familiares.

Impactos hoje: tecnologia, home office, liderança e outros nas relações entre familiares

. *Atitudes das empresas vitoriosas na profissionalização e modelos*

Resistências e desafio: fundadores(tradição) X novas gerações(inovação)

. *Acordo Empresarial-Familiar e solução*

Atitudes para avançar em família via PROGRAMA (Logotipo AC) DE ORIENTAÇÃO PARA EMPRESA FAMILIAR.

OBS:

1. O Programa possui um conteúdo próprio conforme perfis e necessidades no tempo de fundação, momento de convivência entre gerações, liderança feminina, estágio de união ou conflitos etc.

Não atuamos com conteúdos *genéricos*. Serão analisados em conjunto para os diferentes perfis dentro da Instituição contratante.

2. Há temas muito badalados, porém, devem ser equalizados sob medida de acordo com porte, relações internas familiares e objetivos, entre eles: governança, formação de conselhos, de holding, blindagem patrimonial e abertura de capital.

3. Conforme são avaliadas dificuldades profissionais e empresariais, o Programa abre espaços para especialistas, o que, de forma expressiva, multiplica o alcance em termos de resultados efetivos e a relevância para a Instituição.

Investimento

Retorno à empresa ou instituição apoiadora ocorrerá com meta comercial, ou seja, além da divulgação da marca, serão criados meios para se motivar venda de produto e/ou serviço também nos setores indústria e agricultura (maioria das ACs tem estas extensões), prefeituras (coligadas) e instituições vinculadas (federações, sindicatos etc).

Programa vai ser implantado na pioneira ACRJ e por regiões, inicialmente, Serrana, incluídas Cordeiro e Magé. Apenas neste ambiente, o potencial direto se concentra em 3.200 empresas associadas. As Regiões Norte e dos Lagos (Baixadas Litorâneas) já em andamento. Divulgação do apoiador em atividades presenciais ou à distância, atendimentos de consultoria, mentoria e eventos:

- Inclusão da marca nas peças de divulgação nas redes sociais e landing page.
- Exibição de vídeo ou flyer com a venda de um produto ou serviço por evento.
- Ação comercial nos atendimentos semanais aos associados no Canal YouTube, será criado *Dia da Empresa Familiar*, que pode ser dirigido para atuais ou novos associados SEAC-RJ.
- Evento presencial ou à distância, no template “Organograma Por Atitudes”, uma das soluções serão os benefícios factuais da terceirização.

Valor do investimento: R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) mensais. Início em 10 de setembro de 2026 término em 10 de setembro de 2027. Possibilidade de cancelamento por escrito 40 dias de antecedência.

Atenciosamente,

Vicência Ávila
Assistente Executiva



Responsável

José Renato de Miranda

- Diretor da Consultoria de Impacto Gestão e Equipes. Consultor e Professor universitário. Criador de metodologia de gestão para adaptação ao mercado físico-digital em empresa brasileira.
- Foco em modelo de gestão, em especial para empresas familiares, e fortalecimento de equipes.
- Atuações internacionais - PwC, BACC-NY, The Rotary Foundation e Instituto Itália de Comportamento Sustentável.
- Livros : *Empresa familiar – é sim – um bom negócio!*, por anos o mais vendido sobre o tema, prefácio de Henrique Luz, ex-Vice-Pres. da PwC. e Pres. do IBGC; *Gestão e marketing: agressiva solução para levar a sua empresa ao lucro*, prefácio de Wilson Pinho, Diretor de Programas premiados pela ONU e Governo do Japão; *Egoísmo saudável*, prefácio de Carlos Mendonça, Sócio e Líder na PwC de Family Business and Governance.
- Co-autor de livros Associações Comerciais do Rio e São Paulo com tema “Empresa familiar e sucessão”.
- Autor do MBA *Empresa Familiar. Gestão e sucessão no varejo*, centenária Universidade Cândido Mendes.
- Autor e gestor do Programa *Empreender para crescer e vencer em família!*, realização Rotary Club Hamburgo-Alemanha, RCRJ e Rotary Foundation com investimento de R\$ 900.000,00 (150.000,00 euros). Recebeu Certificação Global Grant, integra programas dos 42.000 RCs no mundo.
- Sebrae NACIONAL: autor Programa *Empresa familiar. como fazer sucessão com união e sem conflitos*
- www.consultoriadeimpacto.com.br . Perfil, clientes, depoimentos, repercussões nas mídias etc