ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

INFORMA

Ano 12
Nº 68
Out/Nov 2025

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pela ECT.

Fortaleça suas vendas neste

fim de ano

página 12

Novo mandado de segurança beneficia associados
página 6

Eventos reforçam novas conexões e negócios
página 14

Reforma Tributária está chegando e ainda gera dúvidas
página 16

Sicredi apresenta

ANA CASTELA E LÉO SANTANA

POUPANÇA PREMIADA

O MAIOR SHOW DE PRÊMIOS

10 SORTEIOS* SEMANAIS DE **R$ 5 MIL**

TODO MÊS* SORTEIO ESPECIAL DE **R$ 50 MIL**

Promoção válida para as Cooperativas Sicredi da Central Sicredi PR/SP/RJ.

*Promoção válida para as Cooperativas Sicredi da Central Sicredi PR/SP/RJ. Promoção comercial vinculada a Títulos de Capitalização da modalidade incentivo emitidos pela ICATU CAPITALIZAÇÃO, CNPJ nº 74.267.170/0001-73 e Processos SUSEP nº 15414.600807/2025-19, 15414.600026/2025-24 e 15414.661198/2024-93. Período: 10/02/2025 a 15/12/2025. Durante toda a promoção serão sorteados até R$ 4.250.000,00 em prêmios, líquidos de Imposto de Renda. Consulte previamente as condições gerais e as características essenciais em www.gov.br/pt-br/servicos/consultar-produtos-susep e para mais informações sobre os prêmios e a promoção acesse o regulamento em www.poupancapremiadasicredi.com.br. SAC Sicredi: 0800 724 7220. SAC ICATU: 0800 286 0109 (atendimento exclusivo de informações relativas ao sorteio de capitalização). Ouvidoria ICATU: 0800 286 0047 (tenha em mãos o número de protocolo do atendimento anterior).

ÍNDICE

6 FIQUE POR DENTRO

8 CAPACITAÇÃO

9 CAPITAL DE GIRO

10 SUAS FINANÇAS

11 MOMENTO INDÚSTRIA

12 CAPA

14 NETWORKING

16 LEGISLAÇÃO

17 TECNOLOGIA

18 CONEXÕES

19 BENCHMARKING

20 ACISA SOLIDÁRIA

21 CONSUMO

22 ESPAÇO DO ASSOCIADO

Gestão 2024 • 2027

A ACISA é administrada por uma Diretoria Executiva, órgão colegiado de deliberações, com mandato de três anos, composta por um Presidente e cinco Vice-Presidentes, Diretor Secretário e Diretores Adjuntos, eleitos diretamente pelos associados, e, Suplentes nomeados pela Diretoria Executiva. Atualmente a diretoria da ACISA, em vigência de 2021 a 2024, é composta pelos seguintes membros, que trabalham voluntariamente:

Presidente: **Evenson Robles Dotto**

Vice-Presidentes
Administração e Finanças: **Pedro Cia Junior**
Tecnologia e Sistemas: **José de Arimathea Barcellos**
Marketing e Desenvolvimento Social: **Paulo Cesar Ferrari**
Ação Política e Institucional: **Eduardo Gobatti**
Estratégia de Negócios: **Marcos Alexandre Rocco de Paula**
Diretor Secretário: **Gentil Carlos Morin**

Diretoria: **Ana Maria Delgado de Souza Mascaro • Armando Vagner Piva • Claudio Barberini Junior • Daniel Buissa Perfi Gomes • Denise de Oliveira Masselco • Evandro Banzato • Fábio Augusto Franchin • Fábio Eduardo Gerevini • Fábio Oliveira • Glauco Pinheiro da Cruz • Gustavo Faé Vallejo • Henrique de Carvalho • João Luis Alvares de Moura • Karlos Eduardo Prancvitch Araújo • Leandro Telent • Luis Antonio Sampaio da Cruz • Luis Felipe Balieiro Lima • Paulo Piagentini • Paulo Roberto Machado • Regina Célia Guirelli • Telma Canevazzi • Zoilo de Souza Assis Junior**

CONSELHO SUPERIOR
Membros: **Adilson Bonucci • Antonio José Monte • Cesar Marcheti • Duilio Pisaneschi • Evandro Banzato • Evenson Robles Dotto • Flávio Castellano • Humberto Sérgio Batella • José Batista Gusmão • José Bueno Lima • José Raul Poletto Filho • Maria Beatriz Setti Braga • Mario Batista • Octavio Leite Vallejo • Paulo Antônio • Pedro Cia Junior • Saul Gelman • Sidnei Roberto Ladessa Muneratti • Valter Patriani • Wilson Ambrosio da Silva • Zoilo de Souza Assis**

CONSELHO FISCAL
Titulares: **Geiza Cristina Chagas • José Luis Cirino • Vladimir Matias Gonzaga**
Suplentes: **Antoniel Pereira da Silva • Ary Silveira Bueno • Nelson Pinheiro da Cruz**

Publicidade, Anúncios e
Departamento Comercial
E-mail: comercial@acisa.com.br

EXPEDIENTE
ACISA Informa é uma publicação da Associação Comercial e Industrial de Santo André, com distribuição gratuita, direcionada à classe empresarial da região do Grande ABC.

A ACISA não se responsabiliza com o conteúdo dos anunciantes.

Conselho Editorial:
Evenson Robles Dotto
Pedro Cia Junior
Paulo Cesar Ferrari
Ademir Gasparetto

Editora e Jornalista Responsável:
Marli Popolin (MTb: 18.113)

Projeto Gráfico,
Diagramação e Finalização:
Ivan Fernando Coelho

Periodicidade:
Bimestral

Publicação:
Impressa e Digital

Tiragem:
3.000 exemplares

Impressão:
Image Color Editora

Acesse a versão digital:
https://acisa.com.br/revista/

Associe-se:
(11) 2199.1600
(11) 2199.1620
acisa.com.br
acisa-oficial
acisa-oficial
acisa.oficial
acisa.oficial

Central de Atendimento ACISA
Leia o QR Code ou acesse:
bit.ly/Whats-ACISA

Siga o Canal de WhatsApp ACISA
Leia o QR Code ou acesse:
bit.ly/ACISA-Canal-WhatsApp

EDITORIAL

Estamos prestes a iniciar 2026 e, com ele, entra em vigor a obrigatoriedade de adaptação das empresas à Reforma Tributária. No entanto, as incertezas ainda são muitas. Contadores e empreendedores têm se desdobrado em legislações e eventos em busca de informações que tragam segurança para a tomada de decisões. Nesse cenário, a ACISA tem atuado ativamente, promovendo e apoiando palestras com especialistas para ajudar o setor empresarial a atravessar esse momento de transição.

Mas os desafios não se restringem à complexidade tributária. O Brasil continua convivendo com a segunda taxa de juro real mais alta do mundo, um fator que preocupa e limita o crescimento das empresas. A cada reunião do Copom, a expectativa por medidas mais equilibradas contrasta com a realidade de custos financeiros que inviabilizam investimentos, dificultam a geração de empregos e comprometem o desenvolvimento regional sustentável.

Diante de tantas barreiras externas, a ACISA reforça seu compromisso de oferecer suporte aos associados, especialmente neste fim de ano – período decisivo para o comércio. Com esse propósito, lançamos o projeto Impulsione suas Vendas – Black Friday e Natal 2025. A iniciativa reúne conteúdos práticos, treinamentos e orientações em temas estratégicos, como segurança digital, além de divulgar pesquisas de intenção de compras em parceria com a Strong Business School.

Ao longo das próximas semanas, nossas redes sociais e canais institucionais trarão dicas, ferramentas e insights acessíveis para potencializar os resultados do varejo. Também seguimos próximos por meio de cursos, palestras com o Sebrae, nossa newsletter e o Grupo de Varejo no WhatsApp.

Aproveitem cada uma dessas oportunidades e tenham excelentes vendas!

Grande abraço.

Evenson Robles Dotto
Presidente da ACISA

Só benefícios com o Cartão eba!

Está chegando o fim do ano e, caso você queira presentear o seu colaborador, utilize o eba!, um cartão multibenefícios da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e da ACISA, com bandeira Elo e que pode ser usado nas categorias de refeição, alimentação, mobilidade, cultura, educação e premiação.

Por estar inserido no Programa de Alimentação do Trabalhador, o benefício garante todos os direitos aos colaboradores e isenção de taxas para as empresas; é aceito em mais de 4 milhões de estabelecimentos no Brasil e nos aplicativos de delivery e mobilidade. No App do eba! Benefícios ainda é possível consultar gastos, extratos e saldo, de forma prática e rápida.

Para mais informações, entre em contato com a área comercial da ACISA pelo telefone (11) 2199-1608.

Banco de Talentos

Com a finalidade de aproximar quem oferece e quem busca oportunidades de trabalho, a ACISA lançou neste ano o Banco de Talentos, uma plataforma gratuita que vem se consolidando como importante ferramenta para empresas associadas e candidatos.

De forma prática e sem burocracia, os associados com vagas em aberto podem cadastrar suas oportunidades pelo link bit.ly/Talentos-ACISA. No mesmo endereço, profissionais em busca de recolocação ou de novos desafios conseguem acessar as ofertas disponíveis e registrar seus currículos.

"Este serviço agiliza as contratações no mercado regional, fortalece a rede de relacionamento da entidade e contribui para a geração de empregos", destaca o superintendente, Ademir Gasparetto.

Saúde do colaborador em primeiro lugar

Garantir qualidade de vida e bem-estar aos colaboradores é cada vez mais essencial para a competitividade das empresas. Pensando nisso, a ACISA firmou recentemente uma parceria com a OSSEL Care, plataforma de telemedicina que amplia o acesso à saúde de forma prática, rápida e acessível.

O serviço oferece consultas online 24 horas por dia, sete dias por semana, com clínico-geral, médico da família ou pediatra. O atendimento acontece em até 10 minutos, diretamente pelo celular, computador ou tablet, sem filas e sem burocracia.

"A OSSEL Care não é apenas mais um plano de saúde. É uma forma de garantir comodidade e tranquilidade para os colaboradores em momentos de necessidade médica", destaca Karyn de Paiva, gestora comercial e de marketing esportivo da empresa.

A adesão pode ser feita a partir de três vidas, com mensalidade média individual de R$ 13,90. Além disso, os planos não têm carência, não possuem limite de idade e podem ser contratados de maneira individual ou familiar. Quando necessário, o paciente é encaminhado a um especialista em até 10 dias.

Empresas interessadas em oferecer o benefício aos seus times podem obter mais informações pelo WhatsApp (11) 94015-7985.

Novo mandado beneficia associados

A ACISA obteve mais uma importante vitória na Justiça em defesa de seus associados, por meio de um novo mandado de segurança. Com ele, as indústrias associadas que adquirem sucatas e insumos recicláveis como matéria-prima poderão aproveitar créditos de PIS e Cofins sobre o preço de compra. A sentença também reconheceu o direito à recuperação de todos os créditos desses dois tributos que não foram escriturados pelas empresas associadas desde 2019.

As matérias-primas abrangidas pela decisão incluem desperdícios, resíduos ou aparas de plástico, papel ou cartão, vidro, ferro ou aço, cobre, níquel, alumínio, chumbo, zinco e estanho.

"A decisão garante que as indústrias que utilizam sucatas como matéria-prima reduzam sua carga tributária de PIS e Cofins em aproximadamente 10% do preço de compra desses insumos, além de possibilitar que os créditos não utilizados possam agora ser aproveitados por essas empresas nos últimos cinco anos", afirma Fabio Tavares, advogado que representa a ACISA na ação judicial.

Segundo o especialista, as empresas associadas que tenham interesse em usufruir dessa economia tributária desde já poderão ingressar com ação para estender os efeitos da decisão. "Alternativamente, há a opção de os associados aguardarem o encerramento definitivo do processo para, em seguida, pleitearem administrativamente a aplicação da decisão e a restituição dos créditos não aproveitados desde 2019", explica.

Os associados interessados em mais informações sobre a decisão judicial e as alternativas disponíveis para sua aplicação podem entrar em contato com Fabio Tavares pelo telefone (11) 3177-3288 ou pelo e-mail fabio.tavares@prado-queiroz.com.br.

PANTERA
lançamentos

CRECI: 6529J

Um novo jeito de vender imóveis na planta

Na Pantera Lançamentos, você encontra empreendimentos exclusivos que combinam localização estratégica, alto padrão construtivo e potencial de valorização. São imóveis pensados para quem busca morar bem, investir com inteligência e viver com tranquilidade. Sua nova oportunidade, começa aqui.

Descubra o prazer de encontrar o lugar ideal para viver.

panteraimoveis

11 4040.1155

panteraimoveis.com.br

Fale conosco:

FAC: quem escolhe, aprova!

Buscar qualificação constante e ampliar conhecimentos são fatores essenciais para planejar uma carreira profissional bem-sucedida. No entanto, muitas pessoas ainda encontram dificuldades para conciliar os estudos com as atividades diárias, seja pela falta de tempo ou por questões financeiras.

Com o objetivo de apoiar quem enfrenta esse desafio, a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) criou, em 2020, a Faculdade do Comércio de São Paulo (FAC). A instituição oferece ensino a distância de qualidade, mensalidades acessíveis e cursos de graduação e pós-graduação alinhados às atuais demandas e tendências do mercado de trabalho.

Para facilitar o acesso dos associados e colaboradores, a ACISA é um dos polos da FAC, instalado no Centro de Capacitação & Negócios da entidade. O espaço é moderno, estruturado para garantir a melhor experiência de aprendizado e conta com preços especiais. Dispõe de estacionamento próprio, elevador, salas climatizadas, internet de alta velocidade, mesas adequadas e tecnologia de ponta.

Entre os estudantes que escolheram a FAC está Vinícius Guimarães Monteiro, aluno do curso Técnico em Logística. "Por residir em Ribeirão Pires, tinha dificuldades para estudar presencialmente. Ao conhecer a FAC, consegui resolver os problemas de distância e tempo, já que posso assistir às videoaulas de qualquer lugar e no horário que for mais conveniente", afirma.

As irmãs Cristiane e Vanessa Bezerra também destacam a experiência positiva com a instituição. Ambas cursam Ciências Contábeis. "Qualquer dúvida que tenho em relação ao conteúdo, consigo esclarecer rapidamente com a mentora via chat. Embora já trabalhe na área contábil, o curso me ajuda a estar sempre atualizada e apresenta excelente custo-benefício", conta Cristiane, colaboradora da empresa associada Coleman.

Vanessa, que hoje atua no departamento fiscal do escritório Contabilidade Gonzaga e já passou pela área contábil, reforça: "Tenho acompanhado o curso com muita facilidade, e uma graduação de qualidade sempre enriquece o currículo profissional".

A profissional de tecnologia da informação Simone Polizeli também aprovou a experiência. Prestadora de serviços para o varejo e atuante na área de implantação de sistemas, ela iniciou o curso de Gestão de Marketing na Associação Comercial de São Paulo. Ainda no segundo semestre, mudou-se para Santo André e deu início a uma nova etapa ao lado da ACISA.

"Assim que cheguei, transferi minha matrícula para a Associação da cidade, tornei-me associada e passei a integrar o Núcleo de Mulheres Empreendedoras (NME). Esta é a minha terceira graduação e estou muito satisfeita com a qualidade do curso. O conteúdo é extremamente relevante e sempre recebo o suporte necessário quando preciso de orientação", ressalta Simone.

Menu de opções

A FAC disponibiliza cursos de graduação de Gestão Comercial, Gestão de RH, Gestão Logística, Comércio Eletrônico, Ciências Contábeis (bacharelado), Marketing, Gestão Financeira, Comércio Exterior, Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Sistemas para Internet.

Já na pós-graduação, o interessado pode optar por Compliance e Governança Corporativa, Data Analytics e Inteligência de Negócios, Finanças Corporativas e Controladoria, Finanças e Estratégia Empresarial, Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais; Gestão de Projetos, Gestão de Pessoas e Desenvolvimento Organizacional, Gestão de Talentos de Alta Performance, Gestão em Inovação e Processos de Cocriação, Gestão Estratégica de Negócios, Gestão Estratégica de Pessoas e Liderança, Gestão Financeira e Controladoria, Gestão Global e Negócios Internacionais, Inovação e Empreendedorismo Digital, Liderança e Inteligência Competitiva, Logística e Supply Chain Management, Logística Empresarial e Estratégica, Marketing Digital e E-Commerce, Negócios e Marketing Digital e Transformação Digital e Negócios Disruptivos.

Os interessados podem obter mais informações pelo WhatsApp (11) 2199-1619.

Vinícius Guimarães Monteiro

Cristiane Bezerra e Vanessa Bezerra

Simone Polizeli

Café com Crédito é retomado no Grande ABC

Com o crédito cada vez mais caro em razão dos juros elevados, muitos empreendedores, principalmente os pequenos, têm dificuldades para obter empréstimos. Com a proposta de apresentar e ampliar o acesso a linhas de crédito para micro e pequenas empresas, além de fortalecer o comércio e os serviços da região do ABC, a Agência de Desenvolvimento Econômico Grande ABC (https://agenciagrandeabc.com.br) retomou o Café com Crédito.

Com a presença de mais de 80 pessoas, a retomada ocorreu na sede da ACISA e contou com o apoio da Associação, do Sindicato dos Bancários do ABC e do Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e de representantes de diversas empresas e de bancos públicos, privados, cooperativas de crédito e entidades de fomento.

A abertura da atividade teve a participação do presidente da Agência, Aroaldo da Silva, do vice-presidente da ACISA e da Agência, Paulo Cesar Ferrari, do diretor de Fomento do Ministério do Empreendedorismo, Marcelo Strama, do presidente do Sindicato dos Bancários do ABC, Gheorge Vitti, e do secretário de Desenvolvimento Econômico de Santo André, Evandro Banzato.

O Café com Crédito visa proporcionar reuniões itinerantes entre empresas e instituições financeiras a fim de gerar diálogos sobre o melhor crédito, linhas de financiamento, prazos e juros. "É um esforço para democratizar o acesso e levar um crédito mais barato para todas as empresas da região", explicou Aroaldo da Silva.

"Este evento é fundamental para que o micro e o pequeno empreendedor tenham acesso às propostas de crédito disponíveis e possam escolher a que melhor atende às necessidades do seu negócio", reforçou Paulo Cesar Ferrari durante a abertura do evento.

Aroaldo da Silva, Paulo Cesar Ferrari e Marcelo Strama

Como está a sua saúde financeira?

Em um cenário econômico marcado por altas taxas de juros e instabilidade, falar sobre educação financeira deixou de ser tendência para se tornar uma necessidade. Mais do que controlar gastos, ela é uma ferramenta estratégica para planejar o futuro, garantir estabilidade e abrir caminho para novos investimentos, tanto no âmbito pessoal quanto empresarial.

Segundo pesquisa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), quase 80% das famílias brasileiras encerraram o último mês endividadas. A inadimplência atingiu 30,2% da população, o equivalente a 77 milhões de pessoas, registrando o maior nível desde setembro de 2023. Esses números revelam uma realidade preocupante: grande parte dos brasileiros ainda não domina conceitos básicos de educação financeira.

"Hoje, para conquistar um bem de maior valor, como um imóvel, carro ou até a viagem dos sonhos, é comum contrair uma dívida. No entanto, quando o endividamento se torna excessivo e a pessoa perde o controle dos gastos mensais e do pagamento das parcelas, a inadimplência passa a afetar não apenas as finanças, mas também a vida familiar, social e profissional", explica o diretor da ACISA, Luis Antonio Sampaio da Cruz.

Para evitar esse cenário, o contador, escritor, educador financeiro e diretor-presidente do Sicoob Cooper7, Assis Martins Moreira, aponta quatro pilares fundamentais:

1. **Planejamento financeiro** – registre receitas, despesas e projeções futuras. Defina metas claras, como para 2026, de modo a manter equilíbrio e tranquilidade nas contas.

2. **Investimento e poupança** – vale conhecer a diferença. Investir é a aplicação de ativos para o futuro, crescendo a longo prazo para atender uma determinada demanda, mas pensando principalmente na aposentadoria. Já poupar é guardar dinheiro para construir uma reserva de emergência para imprevistos. Estudos mostram que apenas 1% dos aposentados, por exemplo, não dependem exclusivamente do benefício previdenciário, pois se planejaram financeiramente para o futuro.

3. **Evite dívidas desnecessárias** – assuma apenas compromissos que caibam no orçamento. Atenção às taxas de juros, especialmente o rotativo do cartão de crédito, uma das maiores armadilhas financeiras.

4. **Decisões conscientes** – pesquise e compare preços, defina prioridades e evite compras por impulso. Em caso de dúvida, consulte sempre um profissional da área financeira.

Luis Antonio Sampaio da Cruz

Assis Martins Moreira

Inovar para crescer

O setor industrial brasileiro vive um momento de transformação e aposta na inovação para consolidar seu crescimento. O Produto Interno Bruto (PIB) da indústria está projetado para crescer até 2,5% neste ano, demonstrando resiliência mesmo diante de desafios econômicos e estruturais. No primeiro trimestre de 2025, a indústria oscilou -0,1% em relação ao trimestre anterior, mas registrou alta de 2,4% na comparação anual, com destaque para as indústrias extrativas e de utilidades públicas, enquanto a indústria de transformação e a construção apresentaram queda.

A produção industrial brasileira cresceu 1,2% em março de 2025, o maior avanço em nove meses. Dos 25 setores industriais pesquisados, 16 apresentaram crescimento. O setor farmacêutico e químico liderou com alta de 13,7% no período. Outros segmentos relevantes, como máquinas e equipamentos, petróleo e biocombustíveis, também cresceram, embora setores como produtos químicos e alimentícios tenham recuado.

Indústria 4.0: crescimento e investimentos

O setor brasileiro atingiu US$ 1,77 bilhão em 2022, com uma taxa de crescimento anual composta de 18,8% entre 2017 e 2022. A expectativa é que esse valor chegue a US$ 5,62 bilhões até 2028, com taxa de 21% ao ano entre 2023 e 2028. Os setores que mais utilizam automação 4.0 atualmente são petróleo e gás, alimentos e bebidas, energia e serviços públicos. Apesar da expansão, a América Latina ainda representa apenas 7,2% do mercado global, sinalizando um enorme potencial de crescimento.

Para sustentar essa transformação, o Brasil prevê R$ 58,7 bilhões em investimentos públicos em digitalização até 2026, além de R$ 85,7 bilhões do setor privado até 2035. Esses recursos estão sendo direcionados para infraestrutura como fibra ótica, datacenters, computação em nuvem, telecomunicações, eletromobilidade, desenvolvimento de softwares e outras tecnologias essenciais.

Liderança em tempos de mudança

A Indústria 4.0 exige líderes preparados para conduzir processos de inovação, ganho de eficiência e integração tecnológica, com destaque para inteligência artificial, big data e Internet das Coisas. O papel do líder se transforma: ele se torna agente da mudança, promovendo colaboração entre equipes multidisciplinares, gerenciando riscos e estimulando uma cultura organizacional voltada para a inovação contínua.

"Além dos tradicionais polos industriais do Sudeste, observa-se um aquecimento expressivo em mercados como Santa Catarina, Minas Gerais e a região de Goiânia, que vêm apresentando performance acima da média nacional. Esse crescimento tem exigido a importação de executivos de outros estados, dada a escassez local de profissionais com experiência em contextos industriais mais complexos e digitalizados", destaca Rodrigo Pfaltzgraff, gerente da divisão de Indústria & Serviços da Fox Human Capital.

Fonte: FOX Human Capital

Prepare-se para a Black Friday e o Natal 2025

O fim de ano é um dos períodos mais esperados pelo comércio. A Black Friday e o Natal movimentam estoques, vitrines e estratégias de vendas, sendo uma oportunidade única para fortalecer resultados e fidelizar clientes.

E as ações de apoio, por parte da ACISA, são várias. Entre os dias 9 e 30 de setembro, 83 gestores e empreendedores se inscreveram para participar da segunda edição da trilha de treinamento *Varejo 360º*, promovida em parceria com o Sebrae-SP. O conteúdo envolveu atendimento, produção de vídeos para TikTok, planejamento de conteúdo para redes sociais com o uso do ChatGPT e estratégias de liderança.

Em breve, será lançada mais uma edição da pesquisa de intenção de compras, realizada juntamente com a Strong Business School – uma boa oportunidade para ajudar na elaboração do planejamento estratégico de vendas do seu negócio. Mas as iniciativas não param. "Com a proximidade do fim de ano, a ACISA criou o projeto *Impulsione suas Vendas – Black Friday e Natal 2025*, que reúne uma série de conteúdos práticos, treinamentos e até orientações sobre segurança digital", explica o superintendente Ademir Gasparetto.

A iniciativa visa fornecer dicas e ferramentas acessíveis para que comerciantes estejam preparados em diferentes frentes. Por meio de "pílulas semanais" de conhecimento em formato de vídeos rápidos, a ACISA divulgará em suas redes sociais Instagram: @acisa.oficial / Facebook: facebook.com/acisa.oficial e YouTube: YouTube.com/@ACISA-OFICIAL várias dicas que farão a diferença na hora de elaborar as suas estratégias para atrair e fidelizar os seus clientes e, assim, garantir sucesso nas vendas. Cada pílula foi pensada para oferecer orientação prática, que pode ser aplicada imediatamente no dia a dia dos negócios. Os conteúdos preparados são:

Estoque inteligente: estoque que gira é lucro; precificação estratégica: desconto sem prejuízo; promoções que funcionam: encante e venda mais; treinamento da equipe: atendimento que multiplica vendas; Instagram e reels: vitrine digital que gera vendas; marketplace e integração: venda em todos os canais; trocas que viram vendas: transforme devoluções em lucro; promoções de janeiro: comece o ano vendendo mais; fidelização de clientes: faça o cliente sempre voltar e vitrine e experiência: conquiste pelo olhar e pela emoção.

Outro ponto relevante é a série de conteúdos voltados à segurança digital, com orientações simples e diretas para prevenir fraudes, como verificar endereços de sites, utilizar cartões virtuais para compras online, ter cuidado com boletos falsos, manter senhas fortes, ativar a autenticação em dois fatores e desconfiar das promoções "boas demais". Essa frente de atuação é fundamental para proteger tanto os comerciantes quanto os consumidores, fortalecendo a confiança nas compras locais.

Checklist prático

Para apoiar os empreendedores de forma ainda mais efetiva, a ACISA elaborou um checklist completo de preparação para a Black Friday e o Natal. O material contempla pontos-chave como:

Estoque e logística: revisar histórico de vendas dos anos anteriores; identificar produtos campeões de venda e garantir estoque; preparar kits de presentes e combos atrativos; planejar logística de reposição rápida e organizar estoque físico para fácil acesso da equipe.

Precificação e promoções: calcular margens de lucro antes de definir descontos; criar combos e descontos progressivos; elaborar promoções temáticas de Natal; planejar liquidação inteligente para janeiro e garantir clareza e transparência em todas as ofertas.

Equipe e atendimento: realizar treinamento de atendimento e abordagem de vendas; preparar a equipe para oferecer produtos complementares; definir padrão de atendimento para trocas pós-Natal; estabelecer metas de vendas e engajamento da equipe e reforçar importância do encantamento no atendimento.

Marketing e comunicação: criar calendário de postagens para Instagram e reels; destacar promoções em redes sociais e WhatsApp; produzir conteúdos rápidos: bastidores, depoimentos e dicas; investir em anúncios segmentados no digital e garantir boa vitrine física e digital (atrativa e atualizada).

Digital e canais de venda: integrar estoque físico e online; cadastrar produtos em marketplaces (Shopee, Mercado Livre, Amazon); revisar site; e-commerce: fotos, descrições e preços atualizados; oferecer opções práticas de entrega e retirada e garantir agilidade no atendimento online (WhatsApp, Direct, Chat).

Pós-venda e fidelização: criar estratégia para captar contatos durante as vendas; oferecer benefícios para retorno em janeiro (cupons, descontos); treinar equipe para transformar trocas em novas vendas e montar programa simples de fidelidade.

Treinamentos presenciais

A ACISA, em parceria com o Sebrae-SP, está com duas palestras especiais voltadas ao desenvolvimento de empresários e empreendedores, com temas ligados à gestão de pessoas e ao uso de ferramentas digitais para potencializar os negócios.

No dia 28 de outubro, às 18h, no Centro de Capacitação & Negócios haverá uma palestra sobre gestão de conflitos com foco em empatia e respeito, preparando equipes para lidar com o alto movimento.

Já no mês seguinte, no dia 25 de novembro, também às 18h, será a vez da palestra Faça Digital – WhatsApp para Negócios, voltada para quem deseja iniciar no uso do WhatsApp Business. A atividade apresentará o passo a passo para criar a conta, inserir os dados da empresa e configurar recursos como mensagens automáticas, catálogos de produtos, listas de transmissão e respostas rápidas, tornando o atendimento mais prático e profissional.

Ambos os encontros são gratuitos, têm vagas limitadas e exigem inscrição antecipada pelos links: bit.ly/Sebrae-Out25 (Gestão de Conflitos) e bit.ly/Sebrae-Nov25 (WhatsApp para Negócios).

Retaguarda de dados

Além de todas essas iniciativas, a ACISA ainda possui o dinâmico WhatsApp Business que garante aos associados acesso rápido e constante às novidades da entidade sobre palestras, cursos, serviços e parcerias; à newsletter semanal; a pesquisas de intenção de compra e de desempenho econômico - tudo para que os empresários tenham informações sobre dados que apoiem suas decisões estratégicas – e o Grupo de Varejo no WhatsApp, liderado pelo vice-presidente de Estratégia de Negócios, Marcos Alexandre Rocco de Paula, com a finalidade de fortalecer as conexões e promover novos negócios.

Outro ponto ligado ao fortalecimento do comércio local é a campanha permanente

Compre em Santo André e Prestigie seu Bairro, que incentiva o consumo nos negócios da cidade e fortalece a economia regional. Nesse período do ano, a ACISA também apoia operações de segurança em conjunto com as forças policiais, inibindo crimes e protegendo a população.

"Combinando informação, capacitação e incentivo ao consumo local, a ACISA reforça seu papel como parceira estratégica dos empreendedores. E para que todo o fluxo funcione de forma equilibrada, é essencial que os consumidores também valorizem os comerciantes legalmente estabelecidos, dizendo não ao comércio ilegal de mercadorias", destaca o presidente Evenson Robles Dotto.

Conexões de sucesso

Recepcionados pelo gerente comercial, Rone Cruz, cerca de 60 empreendedores participaram de mais uma edição do Café com Networking. Mais do que a simples troca de cartões, o clima era de muita expectativa de parcerias, negócios e histórias inspiradoras.

Entre os exemplos de conexões bem-sucedidas está o de Jader Nogueira, da Agência Zuri. Ao se mudar de Brasília para São Paulo, ele buscava conhecer o mercado e se conectar a empresários locais. Assim, encontrou a ACISA e, desde então, não perdeu um único evento. Em uma das edições, ofereceu um minidiagnóstico aos participantes e acabou conquistando a conta da própria Associação Comercial.

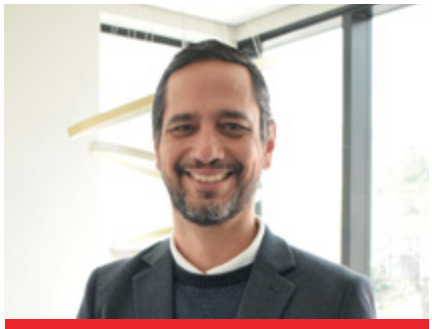
"Eventos de networking geram visibilidade, credibilidade e, por último, mas não menos importante, a rentabilidade. Sempre saímos do Café com negócios fechados, indicações ou novas possibilidades", conta Jader.

A partir do trabalho da Agência Zuri, outro empreendedor chegou ao evento, Eduardo Oliveira, da Woow 360, da mesma área de atuação. "Eu não vim para vender, mas é possível plantar uma semente entre uma conversa ou um apontamento, com uma visão diferenciada de quem está fora da empresa".

Embora a Woow 360 tenha uma operação física, seus clientes estão espalhados por muitos estados e o trabalho acontece independente das divisas, mas com a entrega de resultados. "A pandemia rompeu barreiras geográficas e mostrou que é possível atuar nacionalmente sem sair do lugar. Sobre o Café com Networking, afirmo que aprendi muito com os empresários do ABC e já me interessei por algumas oportunidades".

Para compreender a diversificação do evento, quem também marcou presença foi a dupla João Raphael Braga Oliveira e Débora da Silva Gomes, da área comercial da Panda Network. A fim de ampliar as conexões no ABC, encontraram a ACISA durante uma pesquisa. Após um contato e uma visita, decidiram participar do encontro.

Débora se surpreendeu com o clima acolhedor e com a quantidade de participantes. "Aqui não observei competição e, sim, colaboração. Isso torna o ambiente muito mais agradável e empático". João Raphael destacou a força da rede. "Mesmo com empresários no mesmo segmento, as oportunidades surgem naturalmente. Às vezes, um empresário não precisa do meu produto, mas certamente conhece alguém que precisa".



Jader Nogueira

Eduardo Oliveira

João Raphael Braga Oliveira e Débora Silva Gomes

Como cortesia, a Panda Network ofereceu aos participantes 30% de desconto nos serviços e um espaço gratuito no portal da empresa para divulgação da marca, onde a exposição ocorre para cerca de 18 mil clientes.

Outro nome presente foi Alexandre Nunes, da Trokz – Permutas Corporativas, que aproveitou para ampliar contatos, entrar no grupo de WhatsApp do evento e vislumbrar futuras parcerias.

O momento de descontração ficou por conta do sorteio promovido por Elisangela Fontana Freitas, que entregou um chip do Correios Celular para o ganhador Thiago Nauheimer, da Nauheimer Assessoria Empresarial.

Alexandre Nunes

Thiago Nauheimer e Elisangela Fontana Freitas

Happy Hour empreendedor

Não foram apenas taças de vinho que circularam no último Happy Hour com Networking, promovido pela ACISA. Durante o encontro, ideias, contatos e oportunidades ganharam espaço em um ambiente intimista, que combinou boa música, gastronomia de qualidade e conversas valiosas entre empresários de diferentes setores.

Em sua 3ª edição, o evento reafirma a proposta de unir conhecimento e relacionamento em um formato inovador, em que a informalidade se transforma em ferramenta estratégica. "A cada encontro, percebemos que os participantes voltam porque tiveram boas experiências. Isso nos encoraja a planejar a ampliação do projeto no próximo ano, sempre com novidades e novos atrativos", destaca o superintendente Ademir Gasparetto.

O gerente comercial Rone Cruz reforça que no cenário atual, a rotina sobrecarregada muitas vezes inviabiliza encontros de negócios formais. O happy hour surge como atalho eficiente para estreitar relações. "Em um único evento, é possível conversar com pelo menos 20 empresários. Esse primeiro contato facilita a marcação de reuniões posteriores e multiplica as chances de gerar negócios", explica.

A iniciativa não termina no brinde. Os participantes são convidados a integrar um grupo de WhatsApp exclusivo que prolonga o networking, garante acesso direto aos contatos e fortalece a comunidade empresarial formada em torno da ACISA.

Além da atmosfera descontraída, os benefícios desse tipo de encontro vão muito além do momento. O evento possibilita a expansão de conexões estratégicas, já que a informalidade favorece relações mais duradouras e de confiança. Também promove agilidade nos negócios, ao permitir que um empresário interaja com dezenas de outros em poucas horas, otimizando tempo e ampliando oportunidades.

Soma-se a isso o fortalecimento do associativismo, que reforça o papel da ACISA como elo entre capacitação, apoio institucional e geração de negócios. Por fim, a proposta se destaca pela inovação no relacionamento, ao substituir modelos tradicionais de reuniões empresariais por experiências marcantes, que unem música, vinhos e gastronomia à construção de parcerias sólidas.

Ademir Gasparetto e Rone Cruz

Reforma Tributária já é realidade

Instituída pela Emenda Constitucional nº 132/2023, a Reforma Tributária passa a exigir a partir de 1º de janeiro de 2026 que todas as empresas se adequem à nova legislação. Por isso, a ACISA tem realizado e apoiado iniciativas que colaboram com o associado a fim de fornecer informações e esclarecer dúvidas da classe empresarial sobre o tema.

Uma dessas iniciativas foi o apoio da entidade à palestra realizada pela TOTVS no Auditório do Centro Empresarial Pereira Barreto, com a finalidade de apresentar aos participantes os principais impactos da reforma no ambiente empresarial, além do portfólio das soluções tecnológicas disponibilizadas pela empresa e que envolve todas as etapas: pré, durante e pós-Reforma Tributária, da gestão e inteligência fiscal à assinatura e transmissão de documentos eletrônicos. A TOTVS está entre as 50 primeiras empresas a homologar a Reforma Tributária.

De acordo com Wilson de Godoy Soares Junior, diretor executivo da TOTVS Sudeste Meridional, a Reforma é uma das mais significativas alterações no sistema tributário nacional e sua implementação demandará ajustes cruciais em processos e sistemas de gestão das empresas. "Recomendamos fortemente que sua empresa comece a preparação o quanto antes, caso ainda não tenha iniciado, foque nas seguintes ações:

- Estude e entenda a Reforma e todos seus impactos: use a documentação oficial disponível em https://www.gov.br/fazenda/pt-br/acesso-a-informacao/acoes-e-programas/reforma-tributaria
- Analise o impacto e planeje: avalie detalhadamente os impactos da nova legislação em seus processos de negócio e planeje as adaptações necessárias com suas equipes internas.
- Realize atualização tecnológica dos seus programas de gestão.
- Configure os novos impostos e as obrigações disponíveis.
- Teste as novas configurações, ajustando parametrizações e corrigindo possíveis erros quando necessário.
- Acompanhe semanalmente os lançamentos e notícias, repetindo quando necessário os passos anteriores.

Além dos aspectos tecnológicos e fiscais, a Reforma Tributária também trará impactos significativos em diversas áreas de negócio, como:

- Vendas e formação de preço: o novo modelo de imposto "por fora" altera a lógica de precificação, exigindo revisão de margens e negociações comerciais.
- Fluxo de caixa: a alteração no momento da apuração e no recolhimento dos tributos impacta diretamente o capital de giro das empresas.
- Arrecadação no destino: operações interestaduais exigirão adequações nos processos para garantir o correto recolhimento do imposto no estado de destino.
- Cálculo e apuração de tributos: novas fórmulas e exigências demandarão reconfiguração das regras fiscais e atualização de parametrizações.
- Fim dos regimes especiais: a extinção de regimes diferenciados impacta diretamente modelos operacionais construídos com base em benefícios fiscais vigentes.
- Split payment (pagamento fracionado do imposto): o novo modelo de recolhimento direto ao fisco interfere na dinâmica financeira entre fornecedores e clientes, exigindo adequações nas rotinas de faturamento e tesouraria.

A ACISA também promoveu uma palestra para empreendedores e gestores no seu Centro de Capacitação & Inovação com o advogado José Antonio Balieiro Lima, especialista em Direito Tributário, conselheiro do Conselho de Assuntos Tributários da Fecomércio/SP e integrante da Comissão de Direito Tributário da OAB/SP. Durante a palestra, o especialista apresentou as principais alterações da Reforma Tributária e seus efeitos sobre o mercado imobiliário.

De acordo com o palestrante, a reforma não traz simplicidade e nem tampouco visa reduzir os tributos. "O que podemos afirmar é que a nova legislação ajudará a sanar a desigualdade social e a guerra fiscal existente em algumas cidades e estados brasileiros. No caso do setor imobiliário, no entanto, ainda faltam muitos pontos a serem esclarecidos, a começar pela definição das novas alíquotas das transações que são competência do Senado".

Nova plataforma tecnológica

Com a chegada da Reforma Tributária, a Receita Federal está desenvolvendo uma plataforma tecnológica para dar suporte à cobrança do CBS e do IBS e o sistema, segundo o órgão, será cerca de 150 vezes maior que o Pix em volume de dados processados.

A comparação se deve à complexidade das notas fiscais, que concentram informações sobre produtos, créditos tributários e emissores, em contraste com o Pix, que reúne apenas remetente, destinatário e valor. Estima-se que cerca de 70 bilhões de documentos circulem anualmente pela nova estrutura.

O modelo permitirá recolher, em tempo real, os futuros tributos sobre o consumo, calcular abatimentos de impostos já pagos na cadeia produtiva e aplicar o mecanismo de devolução parcial de tributos para famílias de baixa renda, o chamado cashback tributário.

Um dos principais módulos é o split payment, que direciona automaticamente a parcela dos impostos de cada transação para União, estados e municípios. A expectativa é que o recurso reduza a sonegação, elimine o uso de "noteiras" (empresas de fachada criadas para fraudes) e minimize erros de cálculo.

Embora a Receita não divulgue projeções, especialistas acreditam que o split payment pode ampliar a arrecadação em R$ 400 bilhões a R$ 500 bilhões por ano, valor próximo ao estimado de sonegação atual. Esse reforço fiscal, no entanto, conviverá com a desoneração de investimentos e exportações prevista na reforma, o que exigirá calibragem nas alíquotas.

Cronograma de implementação

- 2025: A plataforma já está em testes com cerca de 500 empresas.
- 2026: A previsão é que comece a operar para testes, com alíquota simbólica de 1%, na soma do IBS (0,1%) e do CBS (0,9%), compensada com o valor devido de PIS e Cofins, ou seja, sem cobrança adicional efetiva.
- 2027: início efetivo para a CBS (tributo federal), após a extinção do PIS e Cofins, sobretudo em operações entre empresas (business to business). Também início da cobrança do Imposto Seletivo (IS), feito para desestimular o consumo de bens e serviços prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente.
- 2029 a 2032: transição do ICMS e do ISS para o novo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), com redução gradual das alíquotas atuais e elevação progressiva do novo tributo.

Fonte: InfoMoney

Negócios & Prosa

Em um ambiente de total descontração e de muito networking, um grupo de empresários e gestores reuniu-se na noite de 10 de setembro para conhecer histórias de empreendedorismo, fazer novas conexões e trocar experiências. Esse foi o cenário do Negócios & Prosa, organizado pelo Núcleo de Mulheres Empreendedoras (NME) da ACISA.

Os convidados foram recepcionados no primeiro andar com música ao vivo e coquetel, antes de seguirem para o auditório, onde Evandro Banzato, diretor da casa e secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego de Santo André, e Evenson Robles Dotto, presidente da ACISA, dividiram suas trajetórias profissionais.

Com atuação no setor imobiliário, Evandro Banzato iniciou a sua exposição destacando que faz parte de um dos 126 mil CNPJs ativos da cidade. Enquanto gestor público ressaltou os atrativos que Santo André oferece a quem deseja empreender, além de reforçar a importância de aproveitar cada oportunidade para adquirir conhecimento e ampliar conexões.

Já Evenson Robles Dotto compartilhou momentos marcantes de sua caminhada, iniciada ainda na adolescência como vendedor de coco verde no Mercado Municipal de São Paulo. Após enfrentar dificuldades e mudanças de rumo, consolidou-se na área de comunicação por muitos anos. Hoje se destaca como empresário no segmento de cozinhas industriais.

"Foi necessário estudar e buscar novos conhecimentos para que o meu negócio prosperasse. Por isso, o que posso aconselhar é que tenham flexibilidade, inovem sempre e nunca deixem de estudar. Não existem empresários que não tenham enfrentado quedas, mas a determinação e a resiliência são essenciais no dia a dia", destacou o presidente.

Alguns convidados posam para a foto oficial

Evandro Banzato e Evenson Robles Dotto

Exposição dos palestrantes cativou os participantes

Audiência na prática

Orientar os empresários sobre a atuação adequada em audiências trabalhistas, destacando o que pode ou não ser falado e as melhores práticas de postura e comportamento diante do juiz e das partes envolvidas será o foco da próxima livecast da ACISA.

Com transmissão ao vivo pelo canal youtube.com/@ACISA-OFICIAL a partir das 9h do dia 18 de novembro (terça-feira), o evento será conduzido pela advogada Caroline Campanha, que ainda promete abordar situações comuns, estratégias de prevenção e a importância da preparação dos empreendedores para transmitir segurança e credibilidade.

Caroline Campanha possui especialização em Direito Material e Processual do Trabalho e em Direito de Família e Sucessões e, além de atuar na área jurídica também desenvolveu carreira acadêmica como professora de Direito na Faculdade Anhanguera e ministra treinamentos e palestras para clientes em diversas áreas do Direito.

Troca de conhecimentos

O benchmarking tem se mostrado uma estratégia eficaz para promover a troca de experiências e a criação de novas conexões. Com essa determinação, a diretoria da ACISA participa ativamente dos mais variados eventos corporativos.

Em agosto, o presidente Evenson Robles Dotto e o vice-presidente de Tecnologia e Sistemas, Ari Barcellos, marcaram presença na 7ª edição do Acim-Connect, promovido pela Associação Comercial e de Inovação de Marília e considerado o maior encontro de empreendedores do interior paulista.

Na sequência, Evenson Robles Dotto também esteve na Associação Comercial de Santos, onde prestigiou o 2º Encontro Nacional de Integração do Associativismo. “Hoje, a ACISA integra o Grupo 50+, que reúne as associações mais relevantes do Brasil. Por isso, compartilhar conhecimentos e experiências com outras entidades e empreendedores fortalece nosso networking e amplia as oportunidades de conexões voltadas ao desenvolvimento empresarial e econômico”, ressalta.

Terceiro setor em ação

Há 55 anos, o Centro Social Heliodor Hesse (CSHH) escreve uma história de impacto e transformação. Fundado em 1970 pela Igreja Evangélica Luterana de São Paulo, a instituição nasceu com a finalidade de acolher famílias em situação de vulnerabilidade, mas 26 anos depois, deu um passo decisivo e se tornou independente e sem fins lucrativos.

Entre os serviços prestados em parceria com a Prefeitura de Santo André estão:

- *Proteção e Atendimento Especializado a Famílias e Indivíduos (Paefi)*, que apoia desde crianças até idosos, incluindo pessoas com deficiência, em sofrimento psíquico e a população LGBTQIA+, com foco no fortalecimento pessoal e dos vínculos familiares.
- *Serviço de Acolhimento Institucional para Crianças e Adolescentes (Saica)*, que oferece cuidado, segurança, alimentação e apoio emocional a jovens de 0 a 17 anos afastados temporariamente de suas famílias, preparando-os para o retorno ao lar ou para a construção de uma nova história.

Já o Núcleo de Psicotraumatologia é dedicado à saúde emocional e à ressignificação do trauma. São oficinas, workshops, palestras e atendimentos terapêuticos que ajudam a promover autorregulação, autocuidado e novas formas de lidar com experiências difíceis. O espaço atende ao público em geral, empresas e organizações sociais.

Para garantir sua sustentabilidade, a entidade depende da contribuição de associados, doações, eventos beneficentes e da contraprestação municipal para manutenção de recursos humanos e infraestrutura. Hoje, as principais necessidades são verba para manutenção do espaço, investimentos no Núcleo de Psicotraumatologia, doações diversas e apoio para os acolhidos do *Saica*.

Segundo Bianca Mueller Costa Cokeli, coordenadora executiva da instituição, o CSHH é muito mais do que um espaço de assistência: é um lugar de transformação mútua. "É acolher e ser acolhido. É estar atento às demandas da cidade e do outro, sem julgamento. É, em equipe, adiantar-se no cuidado com o próximo e trabalhar, incansavelmente, pela cultura de paz", afirma.

O Centro Social Heliodor Hesse está localizado na Rua Almirante Tamandaré, 570 - Jardim Bela Vista - Santo André e os interessados em colaborar com a instituição podem entrar em contato por meio do telefone (11) 4436-0497.

Clube de Descontos e Vantagens
ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

Este é um espaço exclusivo e gratuito para os Associados ACISA.

Aqui você poderá expor seu produto ou serviço com desconto especial, visando a ampliação de seus negócios entre os Associados ACISA!

Faça como nossa Associada **INTEGRAÇÃO** e aproveite este espaço!

Para mais informações, leia o QR Code e converse com nossa Equipe Comercial

Aumentam gastos das famílias no varejo

Neste ano, as despesas das famílias brasileiras no setor de varejo deverão atingir cerca de R$ 532,1 bilhões, de acordo com previsão do IPC Maps, empresa especializada em potencial de consumo brasileiro. Esse valor representa um acréscimo de 11,3% em comparação a 2024.

Segundo a pesquisa, apenas a categoria de vestuário confeccionado responderá por R$ 182,7 bilhões. Para o levantamento, foram considerados os gastos dos consumidores nas categorias de artigos de limpeza, mobiliário e artigos do lar, eletroeletrônicos, calçados, joias, bijuterias e armarinhos.

Na liderança do ranking nacional, o Estado de São Paulo responderá por quase R$ 139 bilhões dos gastos com varejo, seguido por Minas Gerais, com R$ 55,6 bilhões; Rio de Janeiro, com R$ 38 bilhões; e Rio Grande do Sul, na quarta posição, totalizando R$ 36 bilhões.

Na contramão desse consumo, observa-se queda na quantidade de comércios varejistas, puxada pelos Microempreendedores Individuais (MEIs). De acordo com o levantamento, do ano passado para cá, houve redução de 15,4% entre atacadistas e de 6,6% entre varejistas dessa natureza jurídica. Enquanto isso, as demais naturezas jurídicas abriram, juntas, 70.294 novos comércios, totalizando atualmente mais de 5.594.354 estabelecimentos no Brasil.

Fonte: Mercado & Consumo

Aqui você encontra produtos, serviços, capacitação, benefícios, networking, rodadas de negócios, espaço corporativo para eventos e podcast, planos de divulgação, representatividade e soluções para seu negócio!

ACISA LEGAL
Soluções em legalidade empresarial

CENTRO DE CAPACITAÇÃO E NEGÓCIOS
Ambiente perfeito para o empreendedor

ESTÚDIO DE PODCAST PROFISSIONAL
Grave, edite e transmita com qualidade máxima

CONSULTAS E NEGATIVAÇÕES

JUNTA COMERCIAL
Seu documento em 24 horas

CARTÃO MULTIBENEFÍCIO
Bandeira ELO

CERTIFICADO DIGITAL
Por vídeo conferência e presencial

ACADEMIA DE NEGÓCIOS E INOVAÇÃO
Cursos, Palestras e Treinamentos

FACULDADE DO COMÉRCIO
Graduação e Pós Graduação

BANCO DE TALENTOS
Cadastro de vagas e talentos da região

DEPARTAMENTO DE COBRANÇA

CLUBE DE DESCONTOS E VANTAGENS

NÚCLEOS EMPREENDER

AÇÕES JUDICIAIS COLETIVAS

Associe-se!

11 2199-1600 11 2199-1620 acisa.com.br
acisa.com.br acisa.oficial acisa-oficial

É com grande satisfação que apresentamos os mais novos associados:

- Actplus Com e Ind. Transformação Plástico
- Ana Carolina Almeida Leite
- Ankh & Horus - Gestão e Participações
- Avanti Soluções em Tecnologia da Informação
- Carlos Eduardo Naide Rodrigues de Queiroz
- CBFA - Comercial Brasileira de Ferro e Aço
- CDT Consultoria e Soluções Empresariais
- Chat de Vendas
- Clínica de Psicologia e Psicanálise Integração
- Colégio TCA
- Cristiane Queriquieri
- Deferido Gestão Empresarial
- Deltarubber Ind. e Comércio de Borrachas
- Destaque Distribuidora de Veículos e Peças
- Distribuidora Sextante
- Elizia Antunes
- Escritório de Contabilidade Santo Antônio
- EXD Comunicação, Negócios e Estratégias
- F B Consultoria e Corretora de Seguros
- Ferrareze e Freitas Advogados Associados
- Ferreira & Zocarato Sociedade de Advogados
- Fibratel
- Fix-Rol Ferramentas
- Fontana Produção e Eventos
- Gestoria
- GFE Master Brasil
- Giesecke+Devrient Epayments Brasil
- GS Eventos
- Hexa Serviços Financeiros e Participações
- Indústria Têxtil Betilha
- Inst. Paulista Adventista de Educ. e Ass. Social
- Instituto Crie Esperança
- Instrucamp Instrumentos de Medição
- Intersteel Aços e Metais
- Itapuã Clínica Odontológica
- Ivete Dias dos Santos
- James de Oliveira Martins
- JAS Consulting Assessoria e Consultoria
- Joyce Cavalcanti Alves
- Leon Consultoria Financeira e de Engenharia
- Luamar Dedetizadora
- Luís César da Silva
- Luís Henrique Brito Alves
- Marcio Augusto Costa Diniz
- Maztiga Gastronomia e Eventos
- Melvhi RH - Assessoria, Apoio Adm. e Serviços
- Metalúrgica Ática
- Mootma Assessoria Contábil e Fiscal
- MP Consultoria, Assessoria e Apoio Administrativo
- Nathalia de Aguiar Rodrigues
- Natural World Produtos Naturais
- Nilus Consultoria Empresarial
- P.1 Adm. em Complexos Imobiliários
- P4 Formaturas
- Panda Network Soluções em Telecom
- Radialporte Serv. de Portaria e Limpeza
- Rafael Mantuan da Silva
- Raphy Indústria Têxtil
- Reestrutura Contábil
- Renata Madeira de Oliveira
- Rosimeiri Donisete da Silva
- RVSS Negócios Imobiliários
- Setup Capital Assessoria Empresarial
- Simone Barros Wanderley Borges
- Souza & Rocha Corretora de Seguros Consultoria
- Subcondomínio Mall
- Tanesfil Indústria e Comércio
- Tiago Batista Santos
- Timecon Soluções Financeiras
- Titanium Odontologia Especializada
- VPJ Comércio de Produtos Alimentícios

Associe-se e conheça nosso Clube de Vantagens, ligando para 2199.1600 ou WhatsApp 2199-1620

Há 12 anos, a TOTVS acredita e investe no ABC Paulista.

Somos a maior empresa de tecnologia do País, 100% brasileira. Líderes absolutos em software de gestão.

Há 12 anos, escolhemos estar na região com uma unidade exclusiva para garantir atendimento e proximidade aos nossos clientes do ABC Paulista. O nosso compromisso, mesmo nos momentos mais adversos, é garantir o seu negócio.

Conheça nosso portfólio de soluções que vão muito além do ERP.

Fale com a gente.
TOTVS Sudeste Meridional
Unidade Serra do Mar:
(11) 4301-9115
sudestemeridional.totvs.com

A TOTVS ACREDITA NO BRASIL QUE

FAZ

TOTVS

COPAFER

ESTRATÉGIA QUE IMPULSIONA

Em 2025, a Copafer vem fortalecendo sua estratégia de aproximar o Diretor Comercial Allan Bonucci dos clientes e do público em geral. Desde o início do ano, Bonucci tem publicado vídeos interagindo diretamente com clientes, ouvindo feedbacks e mostrando na prática a cultura da Copafer. Um desses vídeos viralizou, alcançando mais de 327 mil visualizações, reforçando que a escuta ativa é essencial para aprimorar processos e garantir uma experiência de excelência.

A missão da empresa, transformar os sonhos em realidade, com tudo em um só lugar orienta essa abordagem, colocando o cliente no centro das decisões. Ao mesmo tempo, a estratégia busca engajar colaboradores, criando um ambiente em que os erros são oportunidades de aprendizado e a escuta constrói relações de confiança. Para a Copafer, essa proximidade do Diretor Comercial não é apenas comunicação, mas um direcionamento estratégico que fortalece a cultura interna, melhora a experiência do cliente e consolida a empresa como referência em soluções completas para construção e reforma no ABC Paulista.

APONTE A CAMERA E COMPRE VIA WHTATSAPP

COPAFER.COM.BR

@COPAFER / @ALLANCOPAFER