



ACISA

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E
INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

INFORMA

Ano 13
Nº 70
Fev/Mar 2026

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pela ECT.



— ANOS — AO LADO DO EMPREENDEDOR

página 12

**Novas ações
judiciais em prol
dos associados**

página 6

**Empoderamento
feminino segue
acelerado**

página 8

**Como tornar o
setor de compras
mais eficiente**

página 18



Seguros

Proteção gigante para você e sua família.

Conte com Seguro Auto, Seguro Residencial e Seguro de Vida.

-  **Assistência 24 horas**
-  **Planos personalizados**
-  **Atendimento próximo**
-  **Proteção completa**



Simule agora
pelo site, pelo app
ou na agência.

É ter com
quem contar.

 **Sicredi**

Seguros intermediados pela Corretora de Seguros Sicredi.

ÍNDICE

6

FIQUE POR DENTRO

8

EMPODERAMENTO

9

PARCERIAS

10

GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

12

CAPA

15

MOMENTO INDÚSTRIA

16

CONEXÕES

17

AGENDE-SE

18

ENTREVISTA

20

ACISA SOLIDÁRIA

21

COMPORTAMENTO
HUMANO

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 2024 a 2027, 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 • 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](#)



Catálogo de Soluções ACISA

Leia o QR Code ou acesse:
acisa.com.br/catalogo-acisa



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

Com 88 anos de atuação, a ACISA segue trabalhando de forma incansável em defesa dos empreendedores. Seja por meio de medidas judiciais, como as ações contra a majoração do valor do vale-transporte em Santo André e contra a cobrança do diferencial de alíquotas do ICMS (DIFAL-ICMS) nas aquisições interestaduais, seja pela ampliação do portfólio de soluções empresariais, cursos e palestras voltados à capacitação de empresários e colaboradores.

Com tal determinação, a partir desta edição, a revista da ACISA traz dicas práticas e orientações sobre áreas fundamentais da gestão empresarial. O tema de estreia aborda a importância de um planejamento de compras eficiente, fator decisivo para o equilíbrio entre competitividade, saúde financeira e qualidade no atendimento ao consumidor.

No entanto, iniciamos mais um ano preocupados com a elevada taxa de juros. Pela quinta vez consecutiva, o Banco Central decidiu manter a taxa básica de juros em 15% ao ano. Desde junho de 2025, a Selic permanece no maior patamar dos últimos 20 anos, impactando diretamente o consumo, a atividade econômica e, sobretudo, a geração de empregos. Nesse cenário, torna-se cada vez mais desafiador acessar financiamentos para investir na ampliação ou modernização dos negócios.

Outro dado que acende o sinal de alerta é o elevado índice de inadimplência. Em novembro, quase 9 milhões de

empresas brasileiras acumulavam cerca de R\$ 210 bilhões em dívidas. A nossa expectativa e do setor produtivo é de que o Banco Central cumpra a sinalização de iniciar a redução dos juros já na próxima reunião do Copom, prevista para março, criando condições mais favoráveis para uma retomada sustentável da economia. Também aguardamos uma postura mais firme do Governo na contenção das despesas públicas nas três esferas para que não haja absurdos como o recente aumento de salário dos servidores do Legislativo.

Boa leitura!



Evenson Robles Dotto
Presidente da ACISA



ACISA mantém liminar do vale-transporte

Mesmo sem reajuste nas tarifas do transporte público, a Prefeitura de Santo André manteve a diferenciação de valores para a aquisição do vale-transporte. Diante desse cenário, permanece válida a liminar obtida pela ACISA, em 2025, que beneficia os empresários ao impedir o aumento no custo do benefício.

Com a decisão judicial, as empresas podem adquirir o vale-transporte pelo mesmo valor da tarifa comum, de R\$ 5,90, em vez de R\$ 7,25. “Essa medida permite uma economia superior a R\$ 700,00 por colaborador ao longo de 12 meses, considerando o uso do transporte público municipal”, explica Evenson Robles Dotto, presidente da ACISA.

Para usufruir do benefício, antes de efetuar a compra do vale-transporte junto à AESA (Associação das Empresas de Transporte de Santo André), responsável pela gestão do sistema na cidade, é necessário entrar em contato com o Departamento de Faturamento da ACISA, pelo telefone (11) 2199-1666. No atendimento, serão fornecidas as orientações e a documentação necessárias.

Associados ganham novo benefício fiscal

A ACISA obteve mais uma importante vitória judicial em defesa de seus associados. Em ação movida contra o Estado de São Paulo, a entidade garantiu o direito de que as empresas optantes pelo Simples Nacional, associadas à ACISA, deixem de recolher o diferencial de alíquotas do ICMS (DIFAL-ICMS) nas aquisições de mercadorias provenientes de outros estados, destinadas à revenda ou à industrialização.

A decisão representa um avanço significativo, ao reconhecer a uma associação de classe paulista o direito de afastar a cobrança de um tributo que impacta diretamente o caixa de pequenas e médias empresas dos setores do comércio e da indústria. O benefício já é válido desde dezembro de 2025 e poderá ser usufruído ao longo de 2026 e nos anos seguintes.

Outro desdobramento relevante da decisão é a possibilidade dos associados, tanto antigos quanto novos, solicitarem individualmente a restituição dos valores de DIFAL-ICMS recolhidos ao Estado de São Paulo desde 2019. Esse direito deverá ser exercido por meio de

ações individuais propostas na condição de associados da ACISA.

Para mais informações e orientações sobre o tema, os interessados podem entrar em contato com o advogado que representa a ACISA na ação, Fabio Tavares, pelo e-mail fabio.tavares@pradoqueiroz.com.br, pelo telefone (11) 3177-3288 ou pelo WhatsApp (11) 99988-8719.

A seguir, confira um FAQ com respostas às dúvidas mais frequentes sobre o tema.

1. A quem se aplica essa decisão judicial?
A decisão beneficia todos os associados da ACISA optantes pelo Simples Nacional que adquirem mercadorias de fornecedores localizados em outros estados, destinadas à revenda ou à industrialização.
2. Qual tributo é contemplado pela decisão?
A decisão abrange o diferencial de alíquotas do ICMS (DIFAL-ICMS) exigido pelo Estado de São Paulo nas aquisições, por empresas optantes pelo Simples Nacional, de mercadorias provenientes de outros estados para revenda ou industrialização.
3. A decisão se aplica a todo e qualquer DIFAL-ICMS?
Não. A decisão alcança apenas o DIFAL-ICMS cobrado pelo Estado de São Paulo de empresas optantes pelo Simples Nacional que

Iluminação temática

O prédio da ACISA ganhou uma nova pintura e, a partir de agora, sua fachada receberá cores diferentes ao longo do ano, em alusão às principais datas e campanhas mensais. A iniciativa reforça o compromisso da entidade com a conscientização, a cidadania e a proximidade com a comunidade, além de modernizar e valorizar o espaço que é a casa do empreendedor.



adquiram mercadorias de fornecedores de outros estados para revenda ou industrialização.

4. A decisão garante o direito à restituição do DIFAL-ICMS pago no passado?
Sim. A restituição dos valores pagos indevidamente poderá ser pleiteada judicialmente, com fundamento nessa decisão.
5. Fui optante pelo Simples Nacional no passado e paguei DIFAL-ICMS. Posso ser beneficiado?
Sim. As empresas que recolheram DIFAL-ICMS nessas circunstâncias poderão pleitear a restituição dos valores pagos indevidamente desde 2019.
6. A decisão beneficia apenas os atuais associados ou também novos associados?
A ação beneficia tanto os associados atuais quanto aqueles que vierem a se associar à ACISA.





Por mais de seis décadas, a Savol faz parte do cotidiano do ABC Paulista, construindo relações de confiança por meio de um atendimento próximo, transparente e dedicado a entregar a melhor experiência aos seus clientes.

A Savol Fiat, com lojas em Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul, une tradição e expertise para oferecer uma jornada completa: da escolha do seu Fiat ao acompanhamento técnico e cuidadoso no pós-venda.

As ruas do ABC são Savol Fiat.



Santo André

Av. Artur de Queirós, 414
Santo André - SP



São Caetano do Sul

Av. Goiás, 2145
São Caetano do Sul - SP



São Bernardo do Campo

Av. Senador Vergueiro, 2348
São Bernardo do Campo - SP



ESCANEE O
QR CODE E
CONFIRA
**CONDIÇÕES
EXCLUSIVAS!!!**

Aguardamos você!





Empreendedorismo feminino em alta

O Brasil vive um momento promissor quando o assunto é empreendedorismo feminino. De acordo com levantamento do DataSebrae, o país conta atualmente com 10,4 milhões de mulheres à frente de seus próprios negócios. Mas falar sobre empreendedorismo feminino vai muito além de ter um CNPJ em nome de uma mulher.

Trata-se de uma jornada de construção, propósito e impacto. Negócios liderados por mulheres movimentam a economia, estimulam a inovação e contribuem para a geração de empregos. Ao mesmo tempo, fortalecem a autonomia financeira feminina, ampliam o poder de decisão sobre a própria vida e carreira e ajudam a reduzir desigualdades históricas, como a lacuna salarial e a dependência econômica.

Apesar dos avanços, empreender ainda impõe desafios relevantes e, para as mulheres, eles costumam ser maiores. Conciliar a gestão do negócio com a vida pessoal, a maternidade e as responsabilidades familiares, além de lidar com inseguranças relacionadas à gestão e à rotina corporativa, faz parte da realidade de muitas empresárias.

Atenta a esse cenário, a ACISA criou, há 18 anos, o Núcleo de Mulheres Empreendedoras (NME), o primeiro do Estado de São Paulo. A iniciativa oferece um ambiente propício para a troca de experiências, o debate de desafios comuns, o aprendizado contínuo e o fortale-

cimento do networking. Entre as integrantes do NME está a associada Marilene Niedhardt, que, aos seus 80 anos, traduz com sensibilidade e sabedoria o significado de ser empresária, mãe e mulher, inspirando outras trajetórias no mundo empresarial.

Determinação e desafios

Nascida em Santo André, Marilene Niedhardt iniciou sua trajetória profissional na área administrativa, onde chegou ao cargo de secretária executiva em uma grande empresa da cidade. Já casada e mãe, decidiu seguir um novo caminho e encontrou na estética corporal e facial a oportunidade de se reinventar. Para isso, investiu em diversas especializações no Brasil e no exterior, com formações em São Paulo, Rio de Janeiro e até na Argentina, experiências que, mais tarde, a capacitaram também a lecionar em cursos de formação profissional.

Movida pela curiosidade e pelo desejo constante de aprimoramento, Marilene deu um passo decisivo em 1994, quando passou a pesquisar a aplicação do gás ozônio no tratamento de granuloma piogênico, conhecido popularmente como “carne esponjosa” na unha do hálux, o dedão do pé. Após obter resultados expressivos em um autotratamento, levou a técnica para congressos de podologia, despertando o interesse de profissionais da área.

“Esse foi o pontapé inicial para entrar definitivamente nesse segmento. Com poucos recursos financeiros, eu analisava equipamen-

tos que pudessem ser adaptados e utilizava a infraestrutura básica dos eventos para apresentar o tratamento e os aparelhos a profissionais não apenas do Brasil, mas também de outros países, como Argentina, Peru e Uruguai”, relembra a empresária.

Sempre com o apoio do marido Carlos e dos filhos Maycon e Priscila, em 1999, Marilene inaugurou a primeira loja e distribuidora Podoplus, em Santo André. Três anos depois, o negócio já contava com filiais em Belo Horizonte e no Rio de Janeiro. Com o crescimento e a consolidação da marca, em 2013 a Podoplus passou a funcionar na Rua Adolfo Bastos, 542, na Vila Bastos, onde permanece até hoje em um espaço amplo e estruturado, que reúne área de vendas, atendimento especializado em podologia, auditório para cursos, depósito e centro de distribuição.

Atualmente, a empresa atende todo o Brasil por meio do e-commerce e recebe profissionais de diversos países, como Peru, Uruguai, Paraguai, Chile, Argentina e até da Grécia. “Nos Estados Unidos, a podologia é uma especialidade médica, exercida pelo *doctor podiatra*. Por isso, é comum recebermos a visita de profissionais em busca de materiais e equipamentos específicos”, explica Marilene Niedhardt.

Após o falecimento de sua filha e a saída do filho, que passou a empreender na área hospitalar há oito anos, a empresária segue à frente da gestão das unidades de Santo André e do Rio de Janeiro, ao lado do sócio Thiago Paiva.



Saúde em foco

Ao longo das últimas décadas, a combinação entre ciência e políticas públicas transformou a vacinação em uma das maiores conquistas da saúde moderna. Doenças que marcaram gerações, como poliomielite, sarampo e difteria, foram controladas e pareciam parte do pas-

sado. No entanto, o recente retorno de enfermidades consideradas praticamente erradicadas acende um alerta: sem imunização, não há desenvolvimento sustentável, seja social ou econômico.

Nesse cenário, a vacina deixa de ser apenas uma medida de proteção individual e passa a ser um pilar estratégico para o ambiente corporativo. A queda na cobertura vacinal aumenta o risco de

surtos, gera afastamentos, eleva custos operacionais e compromete a produtividade. Cada nova ocorrência impacta diretamente a rotina das empresas, pressionando equipes e sistemas de saúde.

Para o setor empresarial, promover a vacinação significa adotar uma gestão mais eficiente, reduzir prejuízos e fortalecer a saúde organizacional. Campanhas internas, programas de imunização e parcerias com clínicas especializadas protegem equipes, evitam interrupções nas operações e reforçam o compromisso da empresa com o bem-estar coletivo.

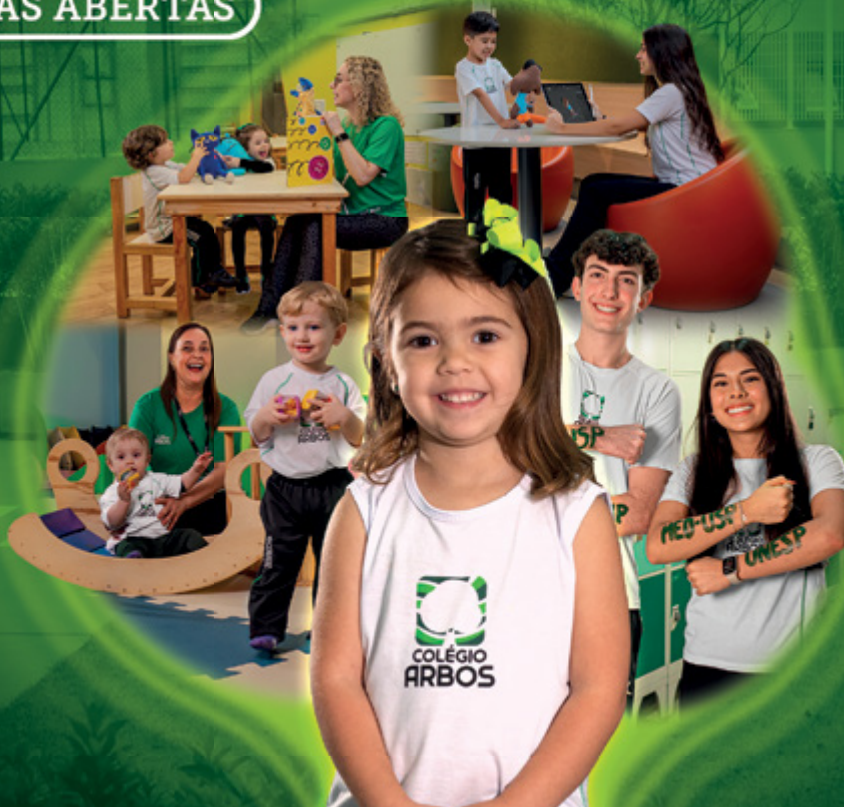
Segundo Náthaly Garcia de Lima Castro, diretora executiva da Vacin & Vita - Vacinas e Exames, recuperar os índices ideais de imunização depende de uma mobilização conjunta entre poder público, iniciativa privada e sociedade. "Cada dose é um investimento no futuro, uma proteção que preserva vidas, a economia e o avanço coletivo", destaca.

Alinhada a esse propósito, a Vacin & Vita oferece condições especiais aos associados da ACISA, com 10% de desconto, parcelamento em até cinco vezes e benefícios extras para pagamento à vista, conforme o imunizante escolhido.

A clínica está localizada na Avenida Portugal, 1208 - Vila Gilda - (11) 4438-8975.

Raiz e inovação NA EDUCAÇÃO

MATRÍCULAS ABERTAS



40
ANOS
**COLÉGIO
ARBOS**
arbos.com.br



Circuito Andreense de Empreendedorismo inicia nova temporada

Criado para descentralizar os serviços da Prefeitura de Santo André e de instituições parceiras voltados aos empreendedores locais, o Circuito Andreense de Empreendedorismo encerrou 2025 com resultados expressivos e recorde de atendimentos.

Ao longo do ano, foram realizadas 20 ações, que beneficiaram diretamente 1.589 empreendedores. Desse total, nove atendimentos móveis ocorreram em bairros da cidade, alcançando 1.418 pessoas, enquanto outras 11 oficinas de capacitação reuniram 171 participantes. Além disso, ações de capacitação ativa permitiram que 1.704 estabelecimentos comerciais fossem alcançados nos principais corredores comerciais do município.

Os números representam um crescimento de 41,37% em relação ao melhor desempenho do programa até então, registrado em 2023, quando 1.124 empreendedores foram atendidos em 22 ações. Com esse avanço, o Circuito Andreense de Empreendedorismo já soma 5.278 empreendedores impactados desde sua criação, em 2018.

A iniciativa tem como foco oferecer capacitação gratuita e orientação prática para pequenos e médios negócios, contribuindo para o aumento da eficiência e da compe-

titividade das empresas locais. O programa é realizado pela Prefeitura de Santo André, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego, em parceria com o Sebrae, Secretaria de Educação e Escola de Ouro Andreense.

Entre os apoiadores está a ACISA, que participa do projeto desde o início do projeto, apresentando aos empreendedores soluções para ajudá-los a abrir o seu negócio e criar novas oportunidades para crescer, seja por meio de palestras, encontros de networking, locação de espaços ou serviços do Escritório da Junta Comercial de São Paulo, certificados digital e de origem, Câmara de Mediação e Arbitragem, consultas e consultorias de LGPD, entre outros.

A primeira edição de 2026 está marcada para a quarta-feira, 25 de fevereiro, no Parque das Nações, no largo da Paróquia do Santuário do Senhor do Bonfim. Em março, no dia 25, a ação acontece na Praça Orfeu Scucuglia, no Bairro Campestre e, em abril, no dia 23, será a vez da Praça Kennedy, na Vila Bastos, receber o circuito.

Para obter mais informações sobre o programa, bem como a agenda de atividades de 2026, basta acessar <https://acesse.santoandre.br/CircuitoAndreenseEmpreendedorismo>.

Aposte no e-commerce

A transformação digital deixou de ser tendência para se tornar uma realidade definitiva no varejo. Dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm) indicam que, em 2025, o setor movimentou mais de R\$ 230 bilhões, e as projeções seguem otimistas para este ano, impulsionadas pelo avanço da tecnologia e pela mudança no comportamento do consumidor.

O e-commerce brasileiro vive um momento de consolidação e inovação. Empresas de diferentes portes investem cada vez mais em experiência de compra, logística eficiente e soluções digitais, enquanto os consumidores demonstram maior confiança nas transações on-line. Esse cenário fortalece o varejo como um todo e amplia significativamente as oportunidades de negócios.

Diante desse contexto, o comerciante não pode se limitar apenas ao ponto de venda físico. É fundamental integrar o comércio eletrônico à estratégia do negócio e aproveitar as oportunidades oferecidas pelo calendário promocional, criando ações diferenciadas e experiências relevantes ao longo da jornada de compra do consumidor.

Mais do que marcar datas, o calendário promocional funciona como um guia estratégico. Ele permite prever a demanda, organizar estoques, planejar campanhas, definir investimentos em comunicação e criar ofertas específicas para cada período do ano, contribuindo para o aumento das vendas e a fidelização dos clientes.

Datas como Dia Internacional da Mulher, Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e Natal, além das mudanças de estação e grandes eventos, como a Copa do Mundo, movimentam o varejo e abrem espaço para campanhas criativas e bem segmentadas.

Para gerar maior engajamento, é importante adotar apelos distintos para cada ocasião, evitando ações improvisadas. O planejamento antecipado, aliado à produção de conteúdos de qualidade, à escolha de uma boa plataforma de e-commerce e a uma logística eficiente. Pontualidade, segurança e credibilidade são fatores decisivos para o sucesso das vendas no ambiente digital.



COPA FER

**A MAIOR LOJA DE
MATERIAIS PARA
CONSTRUÇÃO DO BRASIL**



TELEFONE
(11) 4996-6000



**PARCELAMENTO EM
ATÉ 12X SEM JUROS***

* CONSULTE CONDIÇÕES



 **APONTE A CÂMERA E
COMPRA PELO WHATSAPP**

COPA FER.COM.BR

LOJA SANTO ANDRÉ
Av. dos Estados 4555
Santa Terezinha

  **@COPA FER**

LOJA MAUÁ
Av. Comendador Wolthers 142
Capuava



88 anos a serviço do desenvolvimento econômico

Apoiar empreendedores e oferecer soluções empresariais com foco no desenvolvimento econômico, na geração de negócios, renda e empregos é a missão da ACISA desde 1938, ano em que foi fundada pelo visionário Antonio Rodrigues Peixoto.

Ao longo de sua trajetória, a diretoria da Associação Comercial, que atua de forma voluntária, não tem medido esforços para disponibilizar uma gama de benefícios aos associados. Entre eles, destaca-se a capacitação profissional.

Para a entidade, o conhecimento é a principal força propulsora do sucesso de qualquer negócio. Por isso, a Academia de Negócios e Inovação, promove cursos, palestras e podcasts que abordam os mais diversos temas do universo corporativo. Somente no último ano, foram realizados 13 podcasts (ACISA Cast e Live Cast) e 15 palestras presenciais, impactando cerca de 3,2 mil pessoas.

A ACISA também é um dos polos da Faculdade do Comércio de São Paulo (FAC), que oferece ensino a distância, mensalidades acessíveis e cursos de graduação e pós-graduação alinhados às atuais demandas e tendências do mercado de trabalho. Atualmente, a instituição conta com 38 alunos matriculados em diferentes cursos.

A fim de facilitar a inserção de jovens no mercado de trabalho, a entidade mantém ainda convênio com o Instituto Talentos (Intal), organização sem fins lucrativos que atua em âmbito nacional em parceria com associações comerciais e empresariais. Por meio dessa parceria, são desenvolvidos o Programa de Es-



tágio (Lei nº 11.788/2008), o Aprendiz de Talento (Lei nº 10.097/2000) e o Programa Talentos Eficientes – PCD (Lei nº 8.213/1991). O convênio permite que a ACISA atue como operadora local do Intal, garantindo mais agilidade e comodidade aos empresários e beneficiando, atualmente, 96 aprendizes.

Geração de negócios

Com o propósito de estimular a criação de oportunidades comerciais e ampliar o relacionamento entre empresários, a ACISA promove periodicamente encontros como *Café e Happy Hour com Networking* e disponibiliza um grupo de WhatsApp com empreendedores ligados ao comércio e à área de prestação de serviços (<https://chat.whatsapp.com/CbSVn7lmrc17Fp-vxAnMj9N>). As iniciativas favorecem a troca de experiências e o surgimento de parcerias estratégicas, além de eventos exclusivos voltados aos integrantes dos Núcleos de Jovens Empreendedores e de Mulheres Empreendedoras e aos seus convidados.

Seguindo essa proposta, a Vila de Paranapiacaba também foi palco de um encontro empresarial que reuniu empreendedores interessados em fortalecer conexões, compartilhar vivências e conhecer de perto o potencial do turismo e do comércio local.

Outro destaque do último ano foi a palestra exclusiva para associados com o economista Joaquim Levy, que apresentou uma análise aprofundada do cenário econômico. Em um contexto marcado por constantes transformações, o acesso a informações geopolíticas e a compreensão dos ambientes econômico nacional e internacional tornam-se diferenciais relevantes para decisões estratégicas mais assertivas.

Por meio da campanha permanente *Compre em Santo André e prestigie o seu bairro*, a ACISA desenvolve ações voltadas ao fortalecimento do comércio da cidade, especialmente nas



principais datas do calendário varejista, como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Black Friday e Natal. A iniciativa também contempla o *Seguidor Premiado*, estratégia voltada à ampliação do engajamento nas redes sociais da entidade.

Com foco na produção de dados estratégicos sobre o comportamento de consumo na região do ABC, sobretudo nos períodos mais relevantes para o varejo, a ACISA realiza, em parceria com a Strong Business School, por meio do Centro de Inteligência de Mercado (CIM), pesquisas de intenção de compra, além de outras relacionadas ao desempenho econômico das empresas ligadas aos segmentos comercial,

industrial e de prestação de serviços. Em 2025, foram ao todo oito pesquisas com a participação de cerca de 4 mil entrevistados.

O enfrentamento ao comércio ilegal integra, de forma permanente, a agenda da Associação Comercial. Há anos, a ACISA atua junto aos órgãos públicos por meio de ofícios e solicitações formais para a intensificação da fiscalização. O comércio ambulante ilegal prejudica a arrecadação, compromete a concorrência leal e não gera empregos nem tributos, impactando negativamente investimentos em áreas essenciais como saúde, educação e infraestrutura, além de criar um ciclo nocivo ao desenvolvimento socioeconômico da cidade.





Soluções e benefícios

Inserida no ecossistema empresarial da região, a ACISA oferece um conjunto de soluções alinhadas às demandas do empreendedor. Há 28 anos, mantém em sua sede um Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), proporcionando mais agilidade e praticidade nos processos de abertura de empresas, alterações contratuais e encerramentos, sempre com atendimento personalizado e suporte técnico especializado.

Além disso, a entidade disponibiliza a emissão de certificados digitais e de origem, Declaração de Exclusividade, o serviço ACISA Legal, voltado a contadores e advogados, consultorias em LGPD e na área jurídica por meio de parcerias com instituições profissionais e acadêmicas, recuperação de crédito, Câmara de Conciliação, Mediação e Arbitragem, cartão multibenefícios eba! e serviço de consulta ao SCPC, incluindo negativas.

Os associados também têm acesso ao Clube de Descontos e Vantagens, que reúne benefícios obtidos por meio de parcerias com universidades, academias, memoriais (inclusive para pets), clínicas médicas, concessionárias, planos odontológicos, seguros e planos de saúde, entre outros.

Para atender empresários que buscam um espaço moderno e funcional para a realização de eventos, cursos ou atividades em ambientes compartilhados, a ACISA inaugurou, há cerca de quatro anos, o Centro de Capacitação & Negócios. O local oferece estúdio para podcast e videocast, salas de coworking, auditório, ambientes para treinamentos e escritório virtual, todos equipados com infraestrutura atualizada e valores altamente competitivos.

Ações coletivas

Na esfera jurídica, a ACISA atua de forma efetiva na defesa dos interesses empresariais, oferecendo suporte em ações relevantes, como a liminar que contestou a diferenciação do valor do vale-transporte em Santo André e, mais recentemente, o reconhecimento do não recolhimento do diferencial de alíquotas do ICMS (DIFAL-ICMS) para empresas optantes pelo Simples Nacional (mais detalhes na página 6).

Ao longo dos últimos 28 anos, a entidade já ingressou com mais de 30 mandados de segurança coletivos questionando a cobrança de tributos indevidos, com diversas decisões transitadas em julgado favoráveis aos associados. Entre elas, destaca-se a ação que discutiu a apuração do IRPJ relacionada às des-

pesas realizadas no âmbito do Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT).

Outra conquista expressiva foi a decisão do Supremo Tribunal Federal que reconheceu, em ação coletiva, a inconstitucionalidade da inclusão do ICMS na base de cálculo das contribuições do PIS e da Cofins incidentes sobre o faturamento mensal das empresas.

Os associados também são beneficiados por ação coletiva, já transitada em julgado, que assegura o direito de excluir da base de cálculo da contribuição previdenciária os pagamentos de natureza indenizatória relativos às verbas trabalhistas incidentes sobre a folha de salários. Para mais informações sobre as ações, entre em contato pelo telefone (11) 2199-1610.



Novos desafios

Por Norberto Perrella, 2º vice-diretor do Ciesp - Regional Santo André, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra

Novamente, a indústria inicia um ano com vários cenários a serem montados de acordo com as inúmeras possibilidades das posições das peças nesse tabuleiro tão complicado.

É esperado um crescimento da economia em torno de 1,6 % a 1,8 %, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Porém, para a indústria de transformação não há um cenário muito otimista, onde se veem projeções negativas de crescimento neste ano de 2026.

Será um ano complicado, com Copa do Mundo, eleições e um país extremamente complicado quando se analisa a situação fiscal pela qual passamos. Com os investimentos contidos pela alta dos juros vigentes até o momento, se impossibilita a modernização e expansão das fábricas, tornando mais difícil o enfrentamento da falta de competitividade imposta pelo ambiente em que estamos inseridos.

Mesmo assim, políticas de incentivo ao desenvolvimento, como a depreciação acelerada, e desembolsos públicos via instituição de fomento, podem amenizar o cenário negativo e, portanto, se torna como medida obrigatória para não causar maiores danos a um setor tão prejudicado nos últimos anos.

Em 2025, tivemos um crescimento da indústria de transformação, segundo dados de pesquisa mensal. Entretanto, esse crescimento se dá de forma heterogênea, com alguns segmentos indo bem e outros com dificuldades. Há sinais de desaceleração e isto preocupa o setor e o país, já que é responsável por aproximadamente 15% dos empregos formais e bem perto dos 11% de participação no PIB do país.

E é por isso que o Ciesp, o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, se torna um grande parceiro no dia a dia da indústria, pois atua como um hub de soluções para construir um ambiente empresarial mais competitivo e sustentável, com o compromisso de impulsionar, defender e representar o setor industrial. Temas importantes para o setor, como economia, normas e leis, decisões públicas e segurança jurídica são debatidos junto às autoridades municipais, estaduais e federais na busca por soluções.



Um Mundo de Carros pra você!

- + DE 3.000 NOVOS E SEMINOVOS
- + DE 70 LOJAS DE AUTOMÓVEIS
- + MENOR TAXA DO MERCADO
- + SERVIÇOS PARA SUA COMODIDADE

(11) 4977-9000

Auto Shopping Global

Cinto de Segurança pode salvar vidas!

Baixe Grátis o Aplicativo do **AUTO SHOPPING GLOBAL**

App Store Google play

Use a câmera do seu celular para ver o nosso estoque

Av. dos Estados, 8.000 - Santo André

Administração
MaisValor
Planejamento e Controle de Negócios



Feiras e eventos agitam novos negócios

Participar de feiras e eventos vai muito além da exposição institucional. Trata-se de uma estratégia cada vez mais relevante para empresas que desejam crescer de forma sustentável, identificar tendências e se posicionar de maneira competitiva no mercado. Nessa direção, São Paulo reúne um calendário diversificado de eventos corporativos, criando um ambiente propício para negócios, inovação e fortalecimento do ecossistema empresarial.

Abaixo, estão alguns eventos confirmados e, para conhecer os próximos, basta acessar: <https://barcoagenciadigital.com.br/marketing-atacado-e-varejo/calendario-de-feiras-em-sao-paulo/>

Março

- **Abrin:** 1 a 4 • Expo Center Norte
- Artigos de banho, utilidades domésticas, decoração, utilidades para casa
- **Expo Revestir:** 9 a 13 • São Paulo Expo
- Revestimentos, acabamentos, materiais de construção, arquitetura / interiores
- **Haus Decor Show:** 9 a 13 • São Paulo Expo
- Decoração, tintas, automação residencial, iluminação, design de interiores

- **Salão das Motopeças:** 10 a 13 • Expo Center Norte
- Peças e acessórios automotivos / motopeças
- **108º Bijoias:** 17 e 18 • Centro de Convenções Frei Caneca
- Bijuterias / semijoias / acessórios
- **Abradilan Conexão Farma:** 18 a 20 • Expo Center Norte
- Fármacos / Cosméticos / Farmácia (atacado / varejo)
- **Hair Brasil:** Centro de Convenções Frei Caneca
- Beleza / cosméticos / cabelo / estética
- **Geduc 2026 - Congresso Brasileiro de Gestão Educacional:** 25 a 27 • Centro de Convenções Rebouças
- Educação / gestão educacional

Abril

- **Feicon Batimat:** 7 a 10 • São Paulo Expo
- Construção civil, materiais, acabamento, arquitetura, construção
- **Anuga Select Brasil:** 7 a 9 • Distrito Anhembi
- Alimentação / food service / trade de alimentos
- **Expo Supermercados:** 7 a 9 • Distrito Anhembi
- Supermercados, varejo de alimentos / abastecimento / distribuição
- **Brazil Promotion Day:** 14 • Centro de Convenções Rebouças
- Marketing, promoções, trade marketing, publicidade
- **LAAD Security & Defence:** 14 a 16 Transamerica Expo Center
- Segurança, defesa, segurança corporativa / defesa civil / institucional

- **Intermodal South America:** 14 a 16 • São Paulo Expo
- Logística, transporte, mobilidade, infraestrutura
- **WTM Latin America:** 14 a 16 • Expo Center Norte
- Turismo, viagens, trade de turismo e hospitalidade
- **VTEX Day:** 16 a 17 • São Paulo Expo
- E-commerce, tecnologia, varejo digital, marketing digital
- **Expotel:** 25 a 26 • Centro de Eventos São Luís
- Turismo, hotelaria, eventos

Maio

- **Bett Brasil:** 5 a 8 • Expo Center Norte
- Educação / tecnologia educacional
- **FEIMEC:** 7 a 11 • São Paulo Expo
- Indústria, máquinas e equipamentos, automação, indústria pesada e leve
- **APAS Show:** 13 a 16 • Expo Center Norte
- Varejo / supermercados / consumo / atacado e varejo de alimentos e bens
- **Brazilian Footwear Show (BFSHOW):** 21 a 23 Transamerica Expo Center
- Calçados / moda / calçadista
- **Hospitalar:** 21 a 24 • São Paulo Expo
- Saúde / equipamentos médicos / hospitalar / saúde pública/privada
- **Fispa Food Service:** 26 a 28
- Food service, alimentação, serviços de alimentação, food service

O poder da imagem pessoal

Na terça-feira (24 de fevereiro), às 19h, a ACISA promoverá, em seu Centro de Capacitação & Negócios, a palestra *O poder da imagem pessoal nas vendas*. A especialista Renata Falcão apresentará temas como a comunicação transmitida pela imagem, estilos e mensagens, imagem profissional, estratégias de comunicação não verbal, primeira impressão, empatia e escuta ativa, confiança, autenticidade e cuidados culturais e contextuais.

A participação é gratuita e os interessados devem realizar a inscrição antecipadamente pelo link: bit.ly/CCN-24Fev26

Renata Falcão formou-se como Image Consultant pelo FIT – Fashion Institute of Technology, em Nova York, e em Consultoria de Imagem Corporativa e Executiva. É graduada em Direito, pós-graduada em Consultoria de Imagem guiada pelo rosto, em Comunicação, Semiótica e Linguagens Visuais e em Neurociências e Comportamento pela PUCRS. Também já integrou a diretoria da Associação Internacional dos Consultores de Imagem do Brasil.

Como o desconto pode ajudar o comércio

Cada vez mais presente no varejo, a estratégia de oferecer descontos vai muito além da simples redução de preços. Quando bem planejada, essa prática pode se tornar uma importante aliada dos lojistas, contribuindo para a fidelização de clientes, a atração de novos consumidores, o aumento do fluxo nas lojas e o impulso nas vendas, além de fortalecer a competitividade do comércio local.

Esse será o tema do próximo episódio do ACISA Cast, que será transmitido ao vivo pelo canal da ACISA no YouTube, na segunda-feira, 2 de março, às 16h, e abordará como o uso estratégico dos descontos, aliado ao planejamento e ao conhecimento do perfil do consumidor, pode gerar resultados positivos e sustentáveis para o comércio. Na ocasião, o presidente da ACISA, Evenson Robles Dotto, receberá no estúdio Elda Alves, fundadora do guia de descontos Meio a Meio, plataforma que reúne serviços, comércio e gastronomia da região do Grande ABC, compartilhando experiências e boas práticas sobre o tema.

Violência contra a mulher é tema de podcast da ACISA

O Brasil vive um momento de extrema violência contra a mulher. De acordo com dados do Ministério da Justiça e Segurança Pública, o número de feminicídios bateu recorde no ano passado, com 1.470 casos registrados. A região do ABC também apresenta índices preocupantes. Na comparação entre os primeiros 11 meses de 2024 e o mesmo período de 2025, o número de mulheres assassinadas aumentou cinco vezes na região.

Como forma de promover o debate e reforçar seu posicionamento contrário a qualquer tipo de violência, o presidente Evenson Robles Dotto comandará um podcast especial na segunda-feira, 30 de março, às 16h, com transmissão ao vivo pelo seu canal do YouTube. O episódio contará com a participação de Mirian Bazote, advogada, administradora de empresas e vice-presidente da OAB Santo André, e da psicóloga Sara Maria de Souza, gerente nos serviços de Adulto da ONG Ficar de Bem, além de também realizar atendimento clínico.

DentalPlus
PLANO ODONTOLÓGICO

Nosso melhor plano é cuidar do seu **sorriso!**

ANS 31436-6



Planos odontológicos:



Empresariais



Individual/Familiar



+ de 11mil

opções de atendimento

+230 Procedimentos Cobertos

- Dentística
- Odontopediatria
- Periodontia
- Cirurgias
- Emergências 24h
- Radiografias
- Próteses
- Endodontia
- Ortodontia
- Clareamento

Entre em contato para mais informações:



(11) 97340-0446



Compras improvisadas comprometem a competitividade

No varejo, comprar bem vai muito além de negociar preços ou aproveitar oportunidades pontuais. Um planejamento de compras eficiente é hoje um dos principais fatores de equilíbrio entre competitividade, saúde financeira e atendimento ao consumidor. Em um cenário marcado por mudanças rápidas no comportamento de compra, sazonalidade acentuada e margens cada vez mais pressionadas, o imprevisto pode custar caro. Por isso, estruturar as aquisições ao longo do ano, com base em dados, tendências e calendário promocional, tornou-se uma decisão estratégica para o lojista.

Para ajudar nesse processo e apresentar algumas ferramentas de gestão, a *ACISA Informa* traz a seguir uma entrevista com Valmir Conde, coordenador e professor de Consultoria Estratégica de Negócios da Strong Business School.

1) Quais práticas e ferramentas ajudam o setor de Compras a manter o equilíbrio entre evitar a falta de mercadorias e o excesso de estoque, sem perder de vista o acompanhamento das tendências de mercado?

Para manter o equilíbrio entre evitar a falta de mercadorias e o excesso de estoque, o setor de Compras deve adotar práticas integradas de planejamento, análise de dados e monitoramento do mercado. Um dos pilares é o planejamento de demanda, também chamado de forecasting, que utiliza dados históricos de vendas, sazonalidade, campanhas comerciais e tendências para prever a demanda futura, com apoio de ferramentas como módulos de previsão em ERP (Enterprise Resource Planning / Planejamento de Recursos Empresariais), um sistema de gestão que integra todas as funções essenciais da empresa, como finanças, logística, produção e Recursos Humanos, em uma única plataforma que centraliza dados e automatiza processos.

O objetivo do sistema de gestão integrado à rotina empresarial é facilitar o gerenciamento das informações de diversos setores da organização para aumentar o controle e o acompanhamento dos processos. Em vez de cada departamento utilizar um software diferente, o que pode gerar erros nas informações e comprometer a capacidade produtiva, há apenas um sistema, com planilhas avançadas e softwares específicos. Também é fundamental a integração entre Compras, Vendas e Produção por meio do S&OP (Sales and Operations Planning / Planejamento Integrado e Operações), que alinha áreas estratégicas e reduz erros de compra, elevando o nível de serviço ao cliente. Outra prática importante é a classificação ABC de estoques, que permite priorizar itens de maior impacto financeiro ou giro, estabelecendo níveis diferentes de controle e reposição conforme a relevância do produto.

Além disso, o Just in Time (JIT) e Kanban, que é uma técnica de gestão da produção que consiste em produzir e entregar somente o que é necessário, na quantidade necessária e no momento necessário, contribuem para reduzir desperdícios e custos operacionais, orientando compras e reposição apenas do que é necessário, na quantidade e no momento adequados. Para evitar rupturas de estoque, é essencial definir estoque de segurança e ponto de reposição, levando em conta o tempo de reposição do fornecedor, a variação da demanda e a confiabilidade do abastecimento.

O acompanhamento de indicadores como giro de estoque, nível de serviço, cobertura em dias e índice de ruptura permite ajustes contínuos. Somam-se a isso o relacionamento estratégico com fornecedores, que pode viabilizar entregas mais frequentes em lotes menores, compartilhamento de previsões e redução de lead time, além do monitoramento de tendências de mercado, como comportamento do consumidor, lançamentos, variações de preço e câmbio e inovações tecnológicas.

Por fim, sistemas integrados de gestão e BI, como ERP e Power BI, oferecem visão em tempo real de vendas, estoque, pedidos em trânsito e desempenho por produto, facilitando decisões rápidas e baseadas em dados. BI é o Business Intelligence, o conjunto de processos, ferramentas e métodos usados para

transformar dados em informações úteis para tomada de decisão. O Power BI é uma plataforma de coleta, visualização e análise de dados desenvolvida pela Microsoft. Através dela, são gerados relatórios e dashboards, o usuário recebe informações conectadas e relevantes da empresa e gera insights que trazem mais resultados à empresa.

2) Existem diferenças relevantes no planejamento de compras entre o comércio físico e o on-line? Quais cuidados específicos cada modelo exige?

Existem diferenças relevantes e estratégicas entre o planejamento de compras no comércio físico e no on-line. Embora princípios como previsão de demanda, giro de estoque, margem e capital de giro sejam comuns, os riscos, custos e prioridades operacionais mudam bastante. No comércio físico, o foco principal é garantir disponibilidade na gôndola, evitar falta de produtos no estoque e trabalhar bem exposição e mix. Isso exige atenção à previsão de demanda local, já que as vendas dependem do fluxo de pessoas e da sazonalidade regional, além de eventos, clima e datas comemorativas.

Como o espaço físico é limitado, o excesso de estoque pode ocupar área de venda e reduzir rentabilidade por metro quadrado, exigindo equilíbrio entre variedade e profundidade do mix (quantidade de variações e unidades de um mesmo produto ou categoria que a empresa mantém). No planejamento de compras do comércio físico, entram fatores como o visual merchandising, conjunto de técnicas para expor os produtos no ponto de venda, além da atenção à embalagem, já que o produto precisa “vender-se sozinho” na prateleira, e ao controle de perdas físicas, como quebras, furtos e validade vencida.

Já no comércio on-line (e-commerce), o foco é garantir entrega rápida e confiável, controlar custos logísticos e operar com sortimento mais amplo. O lead time e a confiabilidade dos fornecedores se tornam críticos, porque atrasos impactam diretamente na reputação, avaliações e cancelamentos. Custos de frete e armazenagem podem inviabilizar produtos aparentemente lucrativos, já que peso, volume e embalagem interferem fortemente na margem.

Outro ponto é a gestão de picos de demanda, comuns em datas como Black Friday e campanhas digitais, exigindo planejamento baseado em histórico e alinhamento com o Marketing. A integração de sistemas também é essencial para evitar vendas sem estoque, conhecido no mundo da gestão como overselling, e a política de devoluções precisa ser prevista, pois trocas e devoluções são mais frequentes e afetam o custo total. Em resumo: no comércio físico, o desafio é ter o produto certo na prateleira; no on-line, é entregar o produto certo, no prazo e com custo viável.

3) Em relação ao calendário promocional do varejo (datas sazonais e comemorativas), qual a antecedência mais adequada para o planejamento das compras, considerando produtos perecíveis e não perecíveis, como vestuário, calçados, acessórios, brinquedos, entre outros?

A antecedência ideal para o planejamento de compras varia conforme o tipo de produto, localização do fornecedor, lead time, risco de obsolescência e previsibilidade da demanda. No caso de perecíveis, como alimentos, flores e chocolates frescos, a antecedência recomendada é de uma a quatro semanas antes da data, com planejamento da campanha entre quatro e seis semanas antes, compra efetiva entre uma e três semanas antes e reposição diária ou semanal conforme o giro. Nesse tipo de produto, o foco deve considerar histórico de vendas por data, clima e ações promocionais confirmadas.

Para não perecíveis como moda, calçados e acessórios, a antecedência tende a ser maior, entre 90 e 180 dias (três a seis meses). O ideal é definir mix e coleção cerca de seis meses antes, negociar e fechar pedidos entre quatro e cinco meses antes, receber os produtos entre 30 e 60 dias antes da data e realizar ajustes finais até 15 dias antes, considerando fatores como ciclo de produção, origem importada ou nacional, tendências e risco de sobras no pós-data.

Já brinquedos, eletrônicos e itens licenciados exigem ainda mais antecedência, entre 120 e

240 dias (quatro a oito meses), com planejamento e contratos entre seis e oito meses antes, pedidos firmes entre quatro e seis meses antes e recebimento entre 60 e 90 dias antes. Isso ocorre porque há dependência de importação, produção sob demanda e grande concentração de vendas em datas como Natal e Dia das Crianças. Também é importante considerar itens promocionais e embalagens temáticas, como sacolas, kits, brindes e displays, que dependem de fornecedores sazonais e, quando esquecidos, reduzem impacto visual e comercial da campanha.

4) Há outros apontamentos ou recomendações estratégicas que considere importantes para o empresário varejista em relação ao planejamento de compras?

Além do calendário promocional, o varejista deve integrar o planejamento de compras ao orçamento financeiro, trabalhar por categorias, reduzir compras concentradas em grandes volumes, adotar múltiplos cenários de demanda, alinhar compras com ações de marketing, monitorar indicadores como giro, cobertura e ruptura, definir previamente estratégias para o pós-data e desenvolver parcerias com fornecedores. Essas práticas reduzem riscos, melhoram o fluxo de caixa e aumentam a rentabilidade do negócio.

Entre as recomendações estratégicas, destaca-se a importância de planejar compras junto com o financeiro, pois compras sem vínculo com o fluxo de caixa podem gerar estoque alto, falta de capital para operação e dependência de crédito caro. Boas práticas incluem orçamento mensal de compras, análise da curva de desembolso em relação à curva de vendas e planejamento de pagamentos alinhado às datas sazonais. Outra estratégia essencial é a Gestão por Categorias (Category Management), que administra o mix considerando cada categoria como unidade de negócio e definindo seu papel na loja para gerar tráfego, margem, imagem ou vendas complementares orientando decisões de compra por categoria e não por produto isolado. Isso reduz compras "por feeling", evita estoques desbalanceados

e melhora negociação com fornecedores, margem global e coerência do mix com o público.

Também é recomendável reduzir a dependência de apostas em volume, substituindo compras concentradas por compras fracionadas, contratos com gatilhos de reposição e testes de mix em lojas piloto. Trabalhar com múltiplos cenários de demanda (pessimista, realista e otimista) ajuda a definir quando recomprar, quando parar de comprar e quando liquidar, evitando decisões emocionais durante campanhas. A integração entre Marketing e Compras desde o início também é decisiva: promoções sem estoque ou compras sem ação comercial tendem a gerar prejuízo. Por isso, o acompanhamento de KPIs (Key Performance Indicators, em português Indicadores-Chave de Desempenho), como giro, cobertura, ruptura, margem por categoria e sell-out (indicador que mede a venda do produto para o consumidor final, ou seja, o que realmente saiu da prateleira) sazonal deve orientar decisões, avaliando não apenas quanto se vendeu, mas quanto se vendeu em relação ao que foi comprado.

Por fim, o varejista deve ter uma estratégia clara para o pós-data, definindo antes o percentual máximo de sobra aceitável, política de remarcação e destino do saldo (outlet, kits, B2B, marketplace), protegendo a margem anual. E parcerias com fornecedores devem ir além do preço, incluindo exclusividade temporária, acordos de consignação, troca de dados de sell-out e desenvolvimento conjunto de produtos, pois fornecedor eficiente é aquele que reduz o risco de estoque.



Facilite
a conquista
**sua casa ou
do seu veículo.**

Fale com um especialista:
Cristóvão Luciano
11 94182 9452



Consórcio de imóveis

Crédito	Parcela reduzida *
R\$ 200.000	R\$ 868,20
R\$ 300.000	R\$ 1.308,33
R\$ 500.000	R\$ 2.200,93
R\$ 1.000.000	R\$ 4.401,87

* Valores sujeitos a alteração sem aviso prévio. Consulte condições no site ademicon.com.br. Ouvidoria 0800 602 9080.

Dá pra ser
crédito.
Dá pra ser
investimento.

Lógico
que dá.



Apoio aos idosos

A Instituição Assistencial Nosso Lar existe oficialmente desde 1953, mas seu trabalho social começou bem antes, idealizado pelo fundador, João Manoel Juanilho. Ao lado de amigos, ele deu início a essa trajetória de cuidado e solidariedade com a criação do então chamado Abrigo dos Desamparados, localizado no centro de Santo André.

Ao longo de mais de 70 anos de atuação, inúmeros voluntários passaram pela instituição, contribuindo de diferentes formas e deixando sua marca. Seja no apoio à gestão, nas atividades cotidianas ou em gestos simples e cheios de significado, como o de fazer a barba dos idosos, tarefa que até hoje é realizada pelo atual presidente, Erivaldo Andrade, que iniciou sua trajetória no Nosso Lar ainda jovem.

Atualmente, a instituição acolhe 71 idosos residentes, que recebem seis refeições diárias balanceadas, com acompanhamento nutricional e assistência de cuidadores 24 horas por dia, todos os dias da semana. Para estimular a autonomia e preservar as habilidades cognitivas e motoras, são promovidas atividades diversas e passeios, além do suporte

de uma equipe multidisciplinar formada por profissionais de enfermagem, psicologia e fisioterapia.

Para manter sua estrutura e garantir a continuidade dos atendimentos, o Nosso Lar conta com o apoio da comunidade. Apenas 37% das despesas são custeadas pela Prefeitura de Santo André, por meio de Termo de Colaboração. O restante dos recursos é obtido através de doações e da realização de bazares com roupas e móveis doados.

Quem deseja colaborar pode escolher a forma que melhor se adeque à sua realidade. É possível doar itens em bom estado, como

camas, sofás, geladeiras, fogões e móveis em geral, além de utensílios domésticos. A instituição também recebe roupas infantis e adultas, calçados, livros infantis, cobertores e brinquedos. Para doações e agendamento de retirada, basta entrar em contato pelo WhatsApp institucional (11) 99950-0997 ou pelo telefone (11) 4453-7766.

Outra alternativa é tornar-se contribuinte mensal, com valores a partir de R\$ 10,00, ou ainda realizar a doação da nota fiscal. Mais informações podem ser obtidas pelo WhatsApp (11) 94506-3014. A Instituição Assistencial Nosso Lar está localizada na Rua Francisco Ferreira, 49, Vila Linda, em Santo André.



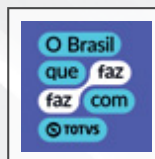
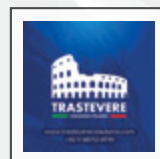
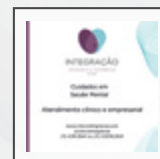
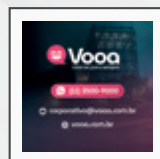
Este é um espaço exclusivo e gratuito para os Associados ACISA.

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 **Verzani & Sandrini** e aproveite este espaço!



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





Boreout, a síndrome do tédio no trabalho

A síndrome do esgotamento profissional, conhecida como Burnout, é discutida há muito tempo dentro das empresas e costuma ser associada ao excesso de trabalho. Nos últimos anos, porém, uma nova síndrome ganhou destaque. Chamada de Boreout, ela é o completo oposto do Burnout, pois a exaustão mental e emocional, nesse caso, é provocada pela falta de estímulos no trabalho.

Diferentemente do cansaço comum, o Boreout se caracteriza por um tédio profundo e persistente, em que o funcionário sente que suas qualidades estão sendo desperdiçadas. “É um estado de ‘estresse por falta de demanda’, no qual a ausência de sentido, de desafios ou de tarefas relevantes gera uma sensação de inutilidade, apatia e um vazio existencial que compromete a saúde psíquica do trabalhador”, explica a psicóloga Rachel Sette.

O termo surgiu em 2007, quando os consultores suíços Peter Werder e Philippe Rothlin perceberam que o adoecimento não vinha apenas do excesso de trabalho, mas também da falta dele.

O termo é derivado da palavra inglesa *boredom*, que significa tédio. “No livro *Diagnosis Boreout*, Werder e Rothlin detalharam como o tédio nas organizações se tornou um fenômeno patológico, quebrando o mito de que ter pouco para fazer no escritório seria o cenário ideal para o trabalhador”, diz Rachel.

Apesar de o Burnout e o Boreout resultarem do esgotamento, eles surgem de extremos opostos, conforme explica Rachel. Enquanto o Burnout é o colapso pelo excesso de trabalho e alto nível de pressão, o Boreout é o colap-

so pelo vazio profissional, por não haver nada que desafie a inteligência. “Enquanto no Burnout o indivíduo é consumido pela agitação, no Boreout ele é consumido pela monotonia e pela falta de perspectiva”, diz a psicóloga.

Para Eduardo Bomfim Machado, professor de Gestão do UniArnaldo - Centro Universitário de Belo Horizonte, o Boreout é a completa desconexão do colaborador com o cargo, empresa ou carreira, que pode apresentar-se por meio de vários tipos de comportamentos e sensações, sendo uma síndrome mais comum entre os indivíduos da Geração Z.

No dia a dia

Os sintomas do Boreout se manifestam de diferentes formas, como tédio crônico, desmotivação, falta de produtividade, irritabilidade, dores de cabeça e musculares, entre outros.

De acordo com Rachel, as causas da síndrome geralmente são estruturais, como a subocupação qualitativa, ou seja, quando as tarefas são muito simples para o nível técnico do colaborador, a falta de variedade de atividades, falhas na gestão (por exemplo, chefes centralizadores que não delegam funções). Ou são motivadas por processos burocráticos nos quais o funcionário não enxerga o resultado do seu esforço. “Outro fator comum é o isolamento político dentro da empresa, em que o colaborador é deixado propositalmente sem funções, o que configura assédio moral”, explica Rachel.

A psicóloga diz ainda que são cada vez mais frequentes processos judiciais envolvendo casos de Boreout na Justiça do Trabalho, principalmente na Europa, onde existem condenações por “assédio por ociosidade”. “Um caso emblemático envolveu um gerente de uma multinacional francesa que foi isolado de suas funções após a perda de um contrato importante; ele acabou desenvolvendo depressão severa devido à inatividade forçada”, diz.

Segundo a psicóloga, no Brasil também já há ações por “inação laboral”, quando o empre-

gador propositalmente priva o funcionário de suas tarefas e o deixa sem o que fazer durante a jornada de trabalho, semelhante aos critérios que caracterizam o Boreout.

“Muitas empresas de vanguarda, em resposta a esse risco, têm adotado o *Job Rotation*, ou rodízio de funções, e programas de inovação aberta, em que o colaborador pode dedicar parte de seu tempo a projetos autorais, garantindo que o tédio seja substituído pela criatividade e pelo engajamento”, diz Rachel.

O que fazer?

Lidar com um quadro de Boreout pode ser desafiador para muitas lideranças, mas uma escuta ativa para entender os interesses do colaborador e promover a valorização do cargo, segundo Rachel, proporciona ao funcionário responsabilidades que façam sentido.

Além disso, a implementação de auditorias periódicas de carga de trabalho para identificar quem está subutilizado, assim como a mobilidade interna, dando a oportunidade ao colaborador de mudar de área ao se sentir estagnado, podem auxiliar nessa prevenção, segundo a psicóloga. “Além disso, criar um ambiente de segurança psicológica é vital para que o funcionário possa sinalizar que está com poucos desafios, sem o receio de ser considerado descartável ou sofrer punições”, diz.

Fatores como absenteísmo em excesso, ateados frequentes, alto tempo de resposta para solicitações, baixa participação em projetos, reuniões ou propostas podem evidenciar tanto um quadro de Burnout como de Boreout, explica Machado. Para ele, rotinas de diagnóstico e a criação de procedimentos de recuperação desse profissional são ações essenciais para prevenir essas síndromes. Na visão de Machado, feedbacks de reuniões, avaliações de desempenho e sistemas mais ajustados de recompensa para o trabalho, como premiações e confraternizações, são essenciais.

Por: Rebeca Ribeiro - Diário do Comércio



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.official](https://www.instagram.com/acisa.official) 📺 [acisa-oficial](https://www.youtube.com/acisa-oficial)

É com grande satisfação que apresentamos os mais novos associados:

- Alves & Freitas Contabilidade
- André Gustavo de Almeida
- Caixeta Lopes Negócios Imobiliários
- Claudio Roberto Eleutério da Silva
- DC Democrata Corretora de Imóveis
- Downtown Espaço Criativo Cultural e Restaurante
- E. S. Faustino Junior Promoção de Vendas
- EDS Serviços e Comércio
- Elizabeth Alves Crespo
- Escola Técnica de Alta Performance
- Gaby Clean Serviços Facilities e Comércio
- Isabela Silva Pereira
- Jperin Serv. Adm. Especializados
- Mabe Consultoria em Gestão e Propriedade
- Mary Aparecida Casarejos Treinamentos
- MDO Comércio de Ótica
- Neri Andaimes Máquinas para Const. Civil
- Rhalf Faissan Oliveira Abo Abad
- Seven Colação
- Tais Batista Psicologia e Coaching

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



Faça parte do Canal de WhatsApp

ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

Há 14 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 14 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

O Brasil que faz
faz com TOTVS.



BREVE LANÇAMENTO



PANTERA
IMÓVEIS

Miúva

TORRE ÚNICA – 130m²

3 Vagas

Lazer completo

3 Suítes com uma suíte
master

Varanda com churrasqueira
à carvão



Rua das Caneleiras
Bairro Jardim

