ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

INFORMA

Ano 11
Nº 62
Out/Nov 2024

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pela ECT.



Fim de ano chegando, prepare-se para a Black Friday e o Natal

página 14

Jucesp amplia portfólio de serviços

página 10

Contadores e advogados conhecem a ACISA Legal

página 11

Candidatos a prefeito recebem plano de sugestões para a classe empresarial

página 22

D'BRESCIA

CHURRASCARIA

O AUTÊNTICO CHURRASCO À MODA GAÚCHA



ESTACIONAMENTO GRATUITO E ESPAÇO KIDS EM TODAS AS UNIDADES

FAÇA SEU EVENTO NA D'BRESCIA TEMOS O ESPAÇO PERFEITO PARA VOCÊ



SANTO ANDRÉ
AV. DOM PEDRO II, 444
WHATS: 11 99605-7584
TEL: 11 4436-1263



PARAÍSO - SP
RUA PEDRO IVO, 63
WHATS: 11 97466-3743
TEL: 11 3141-2991



GUARULHOS
AV. ANTÔNIO DE SOUZA, 186
WHATS: 11 97789-1460
TEL: 11 2443-4062



FARIA LIMA
EM BREVE
NOVA UNIDADE!

ESCANEIE PARA MAIS INFORMAÇÕES

ÍNDICE

6 FIQUE POR DENTRO

8 CONEXÕES

10 NOVOS SERVIÇOS

12 SINERGIA

14 CAPA

16 FOMENTO ECONÔMICO

20 GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

21 ACISA SOLIDÁRIA

22 NOSSA CIDADE

23 MOMENTO INDÚSTRIA

24 CAPACITAÇÃO

26 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 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:
1.000 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
acisasa
acisa
acisasa
acisasa

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

A cidade de Santo André acabou de passar pelo período eleitoral e a ACISA, mantendo o seu comprometimento com a sociedade e com a classe empresarial, promoveu uma ação para o voto com qualidade, com dicas e orientações para que o eleitor fizesse a escolha correta de quem deverá legislar e administrar a nossa cidade pelos próximos quatro anos. Com esse propósito, todos os candidatos a prefeito do Município estiveram em nossa entidade e receberam um documento com várias solicitações elencadas, visando o desenvolvimento regional, a desburocratização para a abertura de empresas e não aumento de impostos.

Agora, é pensar na Black Friday e no Natal – duas importantes datas do varejo nacional. Por isso, ao longo do mês de outubro até a primeira semana de novembro, uma programação intensa foi preparada em parceria com o Sebrae-SP para proporcionar mais qualificação e conhecimentos aos empreendedores, principalmente, para quem atua no segmento de comércio. O Varejo 360º tem superado nossas expectativas em participação.

E, para falar sobre as estratégias e ações adotadas para vender mais neste fim de ano, foram entrevistados vários empresários e todos demonstraram muito otimismo e confiança, já que o PIB está crescendo e o desemprego diminuindo. No entanto, não podemos fechar os olhos para as apostas em Bets, que estão retirando dinheiro da nossa economia. Somente nos primeiros oito meses deste ano, cerca de 24 milhões de pessoas físicas participaram de jogos e apostas online, representando cerca de R$ 20 bilhões por mês, segundo o Banco Central.

Em todo esse processo, a classe empresarial continua sendo prejudicada, sem contar o absurdo do Brasil ser o segundo país com o maior juro real do mundo, dificultando o comércio e a indústria, além de contribuir para travar ainda mais o consumo e a economia. Já passou da hora dos gastos públicos serem repensados.

Até a próxima!



Evenson Robles Dotto
Presidente da ACISA



Evenson Robles Dotto e Pedro Cia Junior com Carlos Francisco Bitencourt Jorge, presidente da Acim

ACISA marca presença em evento da ACIM

Pelo segundo ano consecutivo, a ACISA marcou presença no Connect Acim, promovido pela Associação Comercial e de Inovação de Marília e considerado o maior evento de empreendedorismo da cidade e região. A entidade andreense foi representada pelo presidente Evenson Robles Dotto e pelo vice-presidente de Administração e Finanças e presidente do Conselho Superior, Pedro Cia Junior.

Prestigiado por mais de 3 mil pessoas, a 6ª edição do Connect Acim, que fez parte das festividades de aniversário dos 90 anos da entidade, contou com espaço para exposições, *networking* e palestras voltadas para os representantes de algumas áreas distintas, como inovação, e-commerce, vendas no varejo e experiências internacionais, além de abordagens motivacional e de ansiedade.

"Participar do Connect Acim é uma forma de prestigiar essa grandiosa Associação Comercial e, ao mesmo tempo, agregar novos conhecimentos por meio de um seleto grupo de palestrantes e uma excelente oportunidade para *benchmarking*, visando sempre os interesses dos associados, que são a nossa razão de existência", reforça Evenson Robles Dotto.



Seguir as redes sociais da ACISA tornou-se um bom negócio. Além de ficar por dentro de todas as novidades e serviços da entidade, no período de 18 de novembro a 27 de dezembro, os seguidores ainda poderão ser contemplados com uma joia e três pares de vouchers para um jantar ou almoço.

O Seguidor Premiado é uma ação que visa presentear a fidelização dos internautas e, para participar, basta seguir @acisasa, marcar dois amigos ou mais e aguardar. Conheça todos os ganhadores das edições anteriores em acisa.com.br/seguidorpremiado.

União de forças

O fortalecimento das associações comerciais do Grande ABC junto à Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo e aos empreendedores, além da defesa dos interesses da classe empresarial durante o período eleitoral municipal foram alguns dos assuntos abordados durante a reunião da Regional RA2 do mês de setembro.

Após o encontro, Pedro Cia Junior, que também é vice-presidente da Facesp, Evenson Robles Dotto, José Eduardo Zago (presidente da Associação Comercial de Mauá), Valter Moura Júnior (presidente da Associação Comercial de São Bernardo), Sergio Tannuri (presidente da Associação Comercial de São Caetano do Sul) e José Roberto Malheiro (presidente da Associação Comercial de Diadema) encerraram as atividades com um almoço.



Planos médicos e odontológicos com preços menores

Oferecer benefícios e excelência no atendimento para a classe empresarial fazem parte da marca registrada da ACISA e a mais recente novidade está ligada à saúde dos associados, de seus colaboradores e dependentes, graças à parceria firmada entre as empresas FG Company Seguros, Grupo NotreDame Intermédica (GNDI) e Dental Plus.

Para chegar a um pacote de benefícios e preços altamente competitivos, a FG Company verificou com a GNDI (operadora de planos de saúde com rede própria no país) e com a Dental Plus (uma das melhores operadoras de planos odontológicos da região do Grande ABC) como poderiam ofertar um produto que oferecesse um amplo atendimento de saúde e odontológico em um único plano.

Com esse apelo e com preço até 30% menor do praticado no mercado, além de redução de carências, os associados da ACISA já podem optar pela cobertura do plano de saúde GNDI Smart e do plano dental Plus Senior Master, a partir de duas vidas.

Com mais de 40 anos com atuação no mercado de planos de saúde, a GNDI conta com uma estrutura de 87 hospitais, 339 centros clínicos, 77 pronto-atendimentos, 293 unidades de diagnóstico por imagem e pontos de coleta, 17 unidades de Medicina Preventiva e 3 centros de saúde dedicados exclusivamente ao público 50+. "Por sermos credenciados pela GNDI, a FG Company presta consultoria e atendimento personalizado aos seus beneficiários e clientes", completa o CEO, Fábio Gerevini.

"Já o plano da Dental Plus cobre mais de 230 procedimentos, como tratamento de canal, clínico e de gengiva, odontopediatria e emergência 24 horas, em 900 opções de atendimento nas sete cidades do Grande ABC", destaca a gerente comercial, Nathalia Buso.

CIASUL
Revestimentos & Construção a seco





Piso Vinílico Lumifloor
Padrão Castanha

R$ 42,90* m²
à vista

* Preço válido para compra acima de 39m² e enquanto durarem os nossos estoques.

lumifloor

Painel Ripado em Poliestireno Lumifloor
Vários Padrões de Cores

Na Ciasul, você sempre encontra novidades e ofertas imperdíveis.

CIASUL
Revestimentos & Construção a seco

GRUPO CIASUL

Loja Matriz ABC
11 4463-8800
11 94538-6687
11 94765-7252 (Revendas)
Av. dos Estados, 2.030 - Utinga
Santo André / SP

Loja Ipiranga SP
11 3135-5800
11 94743-3129
Rua Brigadeiro Jordão, 1.046 - Ipiranga
São Paulo / SP

ciasul.com.br | ciasul.grupociasul | ciasul_revestimentos

Núcleo Empreender, mais dinâmico e interativo

Os Núcleos de Mulheres Empreendedoras (NME) e de Jovens Empreendedores (NJE) iniciaram o segundo semestre muito mais dinâmicos e interativos.

Saúde feminina
Em 28 de agosto, o NME recebeu cerca de 40 convidadas para uma palestra totalmente diferente e focada na saúde feminina e no seu bem-estar durante a fase da menopausa.

O evento foi conduzido pelas fisioterapeutas Vivian Pereira e Elaine Silva e pela ginecologista e obstetra, Amanda Copolla, todas profissionais do Studio Thoth, em Santo André. "Escolhemos o tema *Menos pausa* justamente porque a menopausa é um período no qual a mulher precisa mudar apenas alguns hábitos para ter uma vida normal", explica Vivian.

Alterações hormonais, a importância dos exercícios físicos, exames preventivos e incontinência urinária foram alguns dos tópicos abordados durante a palestra, além de esclarecimento de dúvidas.

Poder da internet
Na quinta-feira (12 de setembro), o NJE recebeu Bruno Guedes, fundador da página *Dicas no ABC*, para falar com os convidados sobre a força da internet para alavancar os negócios e gerar a prospecção de novos clientes e *networking*.

Após uma breve exposição sobre a sua vida profissional, o Youtuber esclareceu dúvidas e, até, deu dicas de como fazer postagens criativas no Instagram. Hoje, a sua página tem mais de 500 mil seguidores.

Comunicação assertiva
A jornalista e diretora de comunicação da Agência ZURI, Camila Campanerut encerrou com chave de ouro o ciclo de palestras do mês de setembro. No dia 25, ela apresentou para um grupo de cerca de 50 pessoas a forma correta de como utilizar a comunicação de forma assertiva para fazer negócios e captar novos clientes.



Entender o seu público, as dores, desejos e peculiaridades, além de respeitar e adotar os melhores meios, horários e o tom de voz da marca foram alguns pontos abordados durante a exposição da palestrante.

Controle financeiro
Em outubro, as palestras do NME continuam. No dia 30, às 19h, a consultora e empresária Ariane Bonano comandará uma palestra sobre a importância da área financeira para o sucesso de uma empresa.

Formada em Administração e com pós-graduação em Finanças Empresariais e Controle, Ariane possui ampla experiência em planejamento financeiro, precificação, gestão de riscos e de custos, viabilidade e implantação de novos negócios, monitoramento de resultados, licitações, revisão de processos com foco em redução de custos.

Os interessados deverão fazer a sua inscrição antecipadamente no link: bit.ly/NME-30Out24.



Elaine Silva, Vivian Pereira e Amanda Copolla



Integrantes do NME



Integrantes do NJE com Bruno Guedes



Conferência empreendedora

Fomentar o empreendedorismo na região do Grande ABC, fortalecer a comunidade empresarial local e incentivar o desenvolvimento econômico por meio da troca de experiências são os principais objetivos da *I Conferência para Mulheres Empreendedoras*, com organização do NME.

O evento acontecerá na quarta-feira (27 de novembro), no horário das 8h às 12h, no auditório da OAB – Seccional Santo André (avenida Portugal, 233 – Centro). A entrada é gratuita, mas quem puder colaborar com as pessoas em situação de vulnerabilidade, nesse dia, será arrecadado alimento não perecível para o programa *ACISA Solidária*, que repassará todos os itens doados para as instituições de Santo André, por meio da Feasa – Federação das Entidades Assistenciais de Santo André. As inscrições já estão disponíveis em bit.ly/NME-27Nov24.

"Estamos programando uma manhã de muito *networking* e aprendizado. Haverá roda de debate com o tema, *Desafios e Oportunidades no Empreendedorismo*, homenagens especiais e momento para troca de informações e prospecção de novos negócios", antecipa a diretora Regina Guirelli, coordenadora do NME.



EVENTO: MULHERES EMPREENDEDORAS ACISA
APOIO: OAB Subseção Santo André – São Paulo; MADE b
REALIZAÇÃO: ACISA Associação Comercial e Industrial de Santo André

Venda Direta

Atendimento venda direta

- Funcionários grupo VW
- PCD
- CNPJ | MEI
- Táxi
- Produtor rural
- Auto escola



Jéssica Carvalho
11 98763-6692
11 98763-3120



Apresente esse anúncio a uma de nossas lojas e ganhe um brinde exclusivo!

Original



Novo serviço de Declaração de Exclusividade

Na ACISA, o portfólio de serviços voltados para os seus associados não para de aumentar e o mais recente é a emissão da Declaração de Exclusividade, realizada em até 72 horas após a solicitação.

Trata-se de um documento jurídico que atesta que a empresa solicitante é a única a comercializar determinado produto ou serviço. Ele é emitido por órgãos credenciados e nele constam os dados da empresa, como razão social, CNPJ, inscrição estadual, nome e descrição do produto ou serviço exclusivo.

A advogada Nilcilene Sena, responsável pelo departamento jurídico da ACISA, explica que o artigo 25 da Lei 8.666/93 determina que a comprovação da exclusividade poderá ser feita por intermédio de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realizará a licitação, a obra ou o serviço, pelo Sindicato, Federação, Confederação Patronal ou, ainda, pelas entidades equivalentes, estabelecendo que uma empresa será a única fornecedora de determinado produto ou serviço para outra empresa.

"Isso significa que a empresa contratante não poderá adquirir o mesmo produto ou serviço de outros fornecedores, garantindo assim a exclusividade do fornecedor contratado. As empresas que obtêm a Declaração de Exclusividade podem solicitar a dispensa de licitações para a venda ou prestação de serviços para órgãos públicos", acrescenta a advogada.

Orientação jurídica gratuita

Como forma de contribuir com as pessoas de baixa renda e microempreendedores individuais que carecem de informações sobre diversas questões jurídicas, principalmente, das áreas civil, familiar e trabalhista, a ACISA – por meio da Academia de Negócios e Inovação – firmou parceria com a Strong Business School.

As orientações são realizadas pelos estudantes a partir do 7º semestre do curso de Direito, que integram o Núcleo de Prática Jurídica (NPJ) e os interessados devem enviar a sua dúvida através do portal (https://cadstrongesags.wixsite.com/npjstrong). "Após a análise, os nossos alunos retornarão com as orientações e, sendo necessário, farão o agendamento para uma consulta presencial", explica o coordenador Marco Antônio Frabetti, que também é o responsável pela supervisão do NPJ.



Para a ACISA, este é apenas mais um serviço exclusivo voltado para os microempreendedores individuais. "Nossa entidade também disponibiliza valores diferenciados para os MEIs", destaca o superintendente, Ademir Gasparetto.



Jucesp amplia portfólio

Para proporcionar ainda mais celeridade e comodidade aos empreendedores e aos contadores, desde o último dia 16 de setembro, o Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), instalado na sede da ACISA, está autorizado a prestar novos serviços.

Entre eles está a análise de documentos de postos de combustíveis e de Sociedade Anônima (SA), como também arquivamento de balanço e de ata, alteração de endereço e objeto, aumento de capital e nomeação de diretoria.

Com a liberação dos novos serviços na ACISA, será possível reduzir o prazo de entrega de documentos de 10 dias para 24 horas. "Além de preços competitivos e havendo exigências documentais, o nosso associado ainda contará com um atendimento diferenciado da equipe técnica", explica Vannia Redoval, administradora do Escritório Regional da Jucesp de Santo André.

Há 26 anos, quando foi autorizado pelo então governador de São Paulo, Mário Covas Júnior, a ACISA passou a ser a primeira Associação Comercial do estado a contar com um Escritório Regional. Localizada no Espaço Empresarial Antonio Carlos Girelli, no andar térreo da ACISA, a Jucesp possui uma equipe especializada e qualificada para a análise de documentos e com prazo de até 24 horas para registro e entrega dos mesmos. Diariamente, são analisados cerca de 120 processos entre abertura, alteração e encerramento de empresas.



Convidados foram recepcionados pelo presidente, Evenson Robles Dotto

ACISA Legal

Com a proposta de ser o braço direito do empresário na desburocratização e agilidade na legalização das empresas, foi lançado no último dia 5 de setembro, o ACISA Legal, exclusivo para os contadores e advogados.

Com o novo serviço, a equipe de profissionais da ACISA garante documentos em conformidade com as leis e regulamentações vigentes, eliminando exigências e riscos para os processos de aberturas, alterações e baixas de todos os segmentos empresariais.

Antes mesmo de ser lançado, o serviço já foi utilizado e aprovado pelos contadores e sócios do escritório BS Contabilidade, Tharso Nobrega Bersano e Erika Valéria Virgovino da Silva. "O nosso escritório estava com várias demandas na área de legalização e, de uma hora para outra, o responsável por esses serviços se desligou. Para não prejudicarmos o prazo de nossos clientes, recorremos à equipe do ACISA Legal e, rapidamente e com muito profissionalismo, fomos atendidos. Só temos que agradecer à ACISA por mais esse importante trabalho voltado para os contadores".

O lançamento do ACISA Legal aconteceu durante o evento Café com contadores – novos caminhos contábeis, que contou com a presença do diretor Zoilo de Souza Assis Junior, representando a Associação das Empresas de Serviços Contábeis do Estado de São Paulo (Aescon – Grande ABC) e o Sindicato dos Contabilistas de Santo André (Sincosa), apoiadores do evento, além de uma palestra com Marcio Moroni sobre a influência da IA na contabilidade, inovação e competitividade e oportunidades para a área de Recursos Humanos.


Marcio Moroni


Zoilo de Souza Assis Junior


Tharso Nobrega Bersano e Erika Valéria Virgovino da Silva





Lucas de Sousa Lima, Gabriela Mendonça, Paulo Henrique Andrade dos Reis, Aser Mateus Almeida Ramos, Daniel Carlos Biscola Lopes e Luiz Gabriel do Nascimento

Visita olímpica

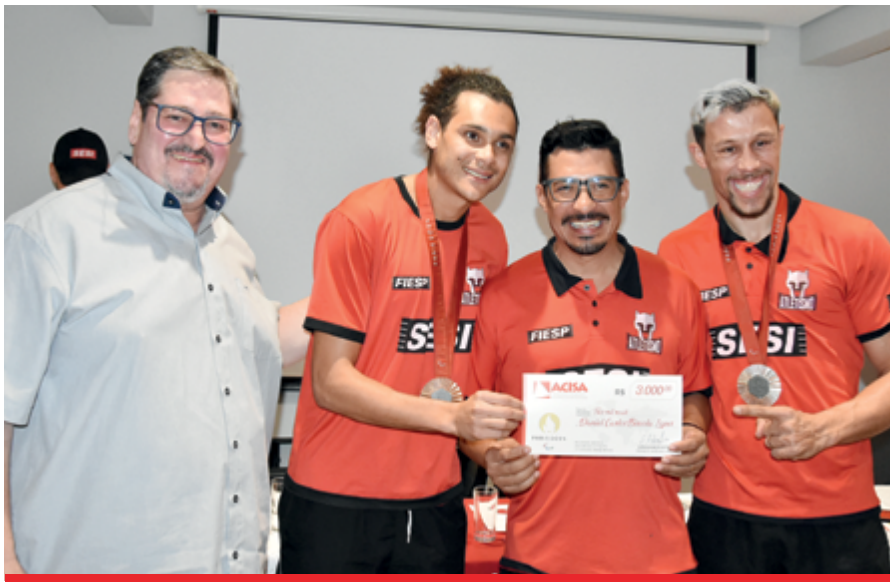
Após um brilhante desempenho em terras parisienses, um grupo de atletas da cidade de Santo André, que participaram dos Jogos Paralímpicos e Olímpicos 2024, foram recebidos, na manhã do dia 2 de outubro, pela diretoria da ACISA. Em julho, durante a primeira visita, a entidade havia se comprometido em premiar cada atleta por medalha conquistada.

Todos foram agraciados com uma placa de reconhecimento e os medalhistas paralímpicos, Aser Mateus Almeida Ramos (prata no salto em distância) e Paulo Henrique Andrade dos Reis (bronze no salto em distância), receberam um cheque no valor de R$ 4 mil e R$ 3 mil, respectivamente. O técnico do SESI, Daniel Carlos Biscola Lopes, também foi contemplado com um cheque no valor de R$ 3 mil.

Os demais atletas paralímpicos presentes na solenidade foram Gabriela Mendonça e Lucas de Sousa Lima, além do boxeador olímpico Luiz Gabriel do Nascimento de Oliveira, Walcir Viana representando o filho skatista Giovanni Viana, o atleta de bobsled, Edson Bindilatti, Karyn Paiva e Gabriel Dotto, responsáveis pelo marketing esportivo da Ossel Esportes.

Na ocasião, o técnico e os atletas agradeceram a oportunidade de voltar à entidade, alguns com medalhas e outros não, mas com a certeza que representaram o país com muita determinação e resiliência.

Em seu pronunciamento, o vice-presidente Pedro Cia Junior fez questão de reforçar a importância dessa iniciativa. “Estamos cumprindo a promessa da premiação e, nós da Associação Comercial continuaremos a disseminar para toda a classe empresarial como é necessário apoiar o esporte em todas as categorias e modalidades”.



Pedro Cia Junior, Paulo Henrique Andrade dos Reis, Daniel Carlos Biscola Lopes e Aser Mateus Almeida Ramos



Aser Mateus Almeida Ramos



Paulo Henrique Andrade dos Reis

COPAFER



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 COMPRE PELO WHATSAPP

COPAFER.COM.BR

@COPAFER

LOJA SANTO ANDRÉ
Av. dos Estados 4555
Santa Terezinha

LOJA MAUÁ
Av. Comendador Wolthers 142
Capuava



Prepare-se para a *Black Friday* e o Natal

O pagamento da primeira parcela do 13º salário, no final do mês de novembro, deverá impulsionar vários setores da economia, principalmente o comércio e a área de serviços. Em 2023, foram R$ 291 bilhões injetados na economia do país, de acordo com o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – Dieese. Essa quantia representou, na época, 2,7% do Produto Interno Bruto (PIB) e contemplou nada menos do que 87,7 milhões de beneficiários em todo o Brasil.

Neste ano, os empresários locais continuam otimistas com o movimento do fim de ano e alguns comércios pretendem aumentar a contratação em até 30% em relação ao atual quadro de colaboradores.

Com esse atrativo e de olho na *Black Friday* e no Natal, muitos empreendedores já iniciaram o seu planejamento no mês de agosto a fim de não perder as oportunidades de negócios e obter excelentes resultados nessas duas importantes datas do varejo. Esse é o caso da rede Pixolé, com oito operações na região do ABC.



"No mês de agosto já começamos a falar de Natal e a planejarmos a compra de embalagens, volume de mercadorias e de outros itens que serão utilizados no período e, até ações promocionais, haja vista que neste ano, haverá novidades para os clientes. Não podemos esquecer da Black Friday, que já tomou proporções tão importantes quanto o Natal. Por isso, nos últimos dois anos, antecipamos também a contratação de vendedores para que seja possível treiná-los adequadamente a fim de que se habituem com a operação e prestem um bom atendimento aos nossos clientes. Além de tudo isso, é preciso cuidar da saúde do caixa. Isto é: equilibrar o estoque para que não falte produto e manter o capital de giro suficiente para honrar os compromissos financeiros do início do ano". **Paulo Esteves**, diretor-presidente da Pixolé.



"No mês de setembro, já tenho um diagnóstico detalhado sobre a compra de mercadorias para atender ao movimento da Black Friday e do Natal. Em outubro, inicio a contratação e treinamento dos novos vendedores, tanto para a loja física quanto para o nosso site. Afinal, temos uma clientela bastante fiel e ela merece receber um atendimento diferenciado em qualquer época do ano". **Leandro Telent**, proprietário da Gol de Placa.



"Para não correr o risco de faltar mercadorias no período do Natal, finalizo a minha planilha de compras durante o mês de setembro. Assim, consigo ter uma grade com mais opções de vestuário, já que a maior parte dos meus fornecedores está no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Além desses itens, também é preciso planejar com antecedência a compra de embalagens, as ações promocionais e a implantação de horários especiais de atendimento". **Rosangela Acencio Pereira**, proprietária da loja infantil Lilly Modas.



"Fim de ano também é o anúncio da chegada do verão e a procura por tratamentos estéticos aumentam consideravelmente. Dessa forma, é necessário não apenas abastecer o estoque de produtos, como também preparar pacotes promocionais para os procedimentos que realizamos em nossa clínica. Um bom planejamento evita a falta de insumos e não compromete o atendimento. Por isso, somente trabalhamos com horários agendados". **Sarita Messias** e **Greicy França**, proprietárias da Clínica Spa Jardim.



"Nosso Natal começa em julho. Isso porque é quando muitas empresas do varejo começam a planejar as suas ações publicitárias e promocionais com foco no Natal e na Black Friday. Em seguida, engatamos as campanhas institucionais para o início do ano. Por ser um trabalho muito especializado, o segredo é planejar bem a agenda para não perder as oportunidades". **Milton Junior**, proprietário da produtora Áudio Film.



"No segmento de dedetização e higiene, no qual atuo, preciso comprar os insumos com antecedência, pois na época de fim de ano aumenta a procura pelos nossos serviços, enquanto os fornecedores costumam paralisar as atividades por conta das férias. Para não ficar sem material nesse período, no início do mês de outubro já procuro reforçar o estoque, além de fazer novas contratações para poder atender à demanda, tanto residencial quanto empresarial". **Wilson Gomes**, comanda a Trunfo Dedetizadora ao lado da sócia, **Tayane Gomes**.



"Na minha área, planejamento é o principal ingrediente para atender aos pedidos de minha clientela e não deixar ninguém sem a ceia de Natal ou do Ano-Novo. Como muitos produtos são perecíveis, é preciso firmar parcerias com fornecedores fiéis que respeitam as datas de entrega e que você não precise visitar vários locais em busca de ingredientes para as encomendas. Os demais itens, como as embalagens, sacolas, leite condensado e farinha, começo a estocar com antecedência para garantir também o melhor preço". **Bianca Moro Galuppo Silveira**, proprietária da Casa Di Bianca Rotisseria.



"Na área farmacêutica, o fim de ano gera um crescimento de cerca de 10% no movimento geral, principalmente nos itens de verão. Por isso, é preciso trabalharmos as tendências do período e as necessidades do cliente, a fim de proporcionar a ele uma excelente jornada de compra. No mês de setembro, já providenciamos a compra desses produtos sazonais para ampliar o mix. Mas, neste ano, em especial, elaboramos uma ação promocional a mais para reforçar a fidelidade de nossa clientela por conta dos 30 anos. Entre os meses de setembro e novembro, serão distribuídos 30 mil presentes". **Marcos Alexandre Rocco de Paula**, proprietário da PróPharmacos.



Olhar do varejo em 360°

O conhecimento é a mola propulsora para o sucesso de qualquer negócio e, com a chegada do fim de ano e aquecimento das vendas por conta da Black Friday e do Natal, a ACISA realizará até o dia 5 de novembro, o Varejo 360°: trilha de treinamento, em parceria com o Sebrae-SP. Com certeza, vários ensinamentos e dicas serão fundamentais para você, empreendedor, aplicar no seu dia a dia e conectar novos negócios.

O evento teve início no dia 1º de outubro, com um ciclo gratuito de palestras focadas nos empreendedores que atuam no segmento de comércio. Até o momento, já foram abordados os seguintes temas: *Como utilizar o Instagram para potencializar suas vendas; Conheça as estratégias para vender nos marketplaces e A Arte de vender: estratégias de vendas eficazes.*

Para quem ainda não se inscreveu para as próximas palestras ainda dá tempo, basta acessar o link: bit.ly/Varejo360. No dia 22, às 19h, o assunto será: *Crie imagens e designs profissionais* e o consultor do Sebrae promete ensinar os participantes a trabalharem com as ferramentas Canva e Midjorne e como utilizá-las para elaborar designs profissionais e posts atraentes.

Na semana seguinte (29), também às 19h, serão abordadas as facilidades e a importância da ferramenta *Google Meu Negócio*, com foco na configuração e otimização do seu perfil, o uso das funcionalidades da plataforma para atrair e converter clientes e a utilização das análises e insights da ferramenta.

E para encerrar a programação, no dia 5 de novembro, às 19h, acontecerá a palestra: *Atendimento – o jeito Disney de encantar clientes*, quando o consultor do Sebrae-SP ensinará os princípios de atendimento baseados na filosofia Disney e capacitará os participantes a criar experiências encantadoras para os seus clientes, melhorando a satisfação e a fidelidade deles através de um atendimento excepcional.

O encontro será presencial e acontecerá no Centro de Capacitação e Negócios da ACISA e quem participou de todas as palestras ou teve 75% de presença receberá certificado e brindes.

Clube de Descontos e Vantagens

Caso a sua empresa precise se conectar com novos parceiros de negócios, a ACISA também tem a solução. No Clube de Descontos e Vantagens, existem mais de 100 empresas cadastradas com condições especiais para quem é associado.

Acesse https://acisa.com.br/clubedevantagens e conheça todos os segmentos disponibilizados, como consultoria, educação, marcas e patentes, saúde, seguros, comunicação, tecnologia e muito mais. Se você também deseja fazer parte do Clube, entre em contato através do WhatsApp 11 2199.1611 e bons negócios!

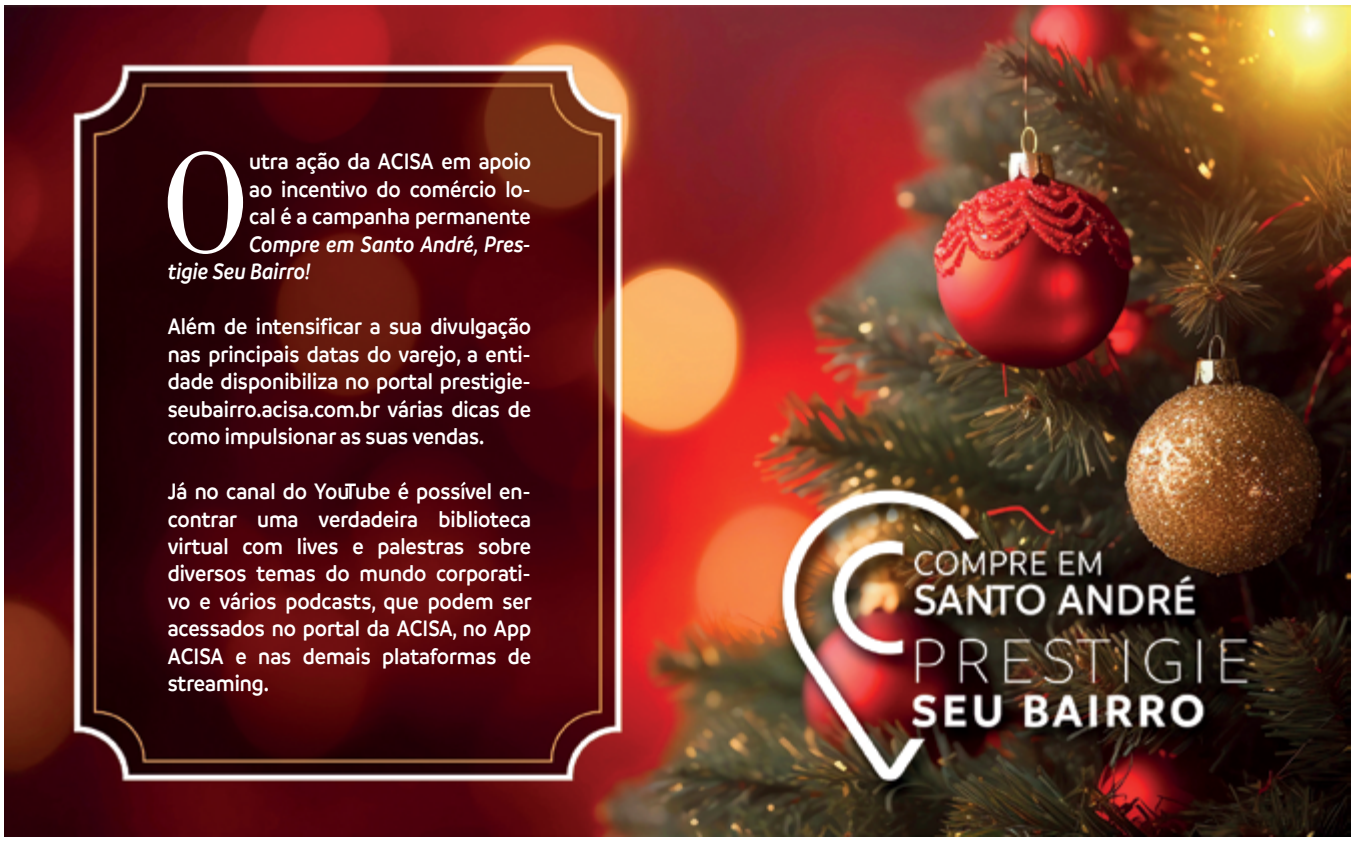
Intenção de compras

Em breve, iniciará uma pesquisa sobre a intenção de compras para o Natal, realizada pela ACISA em parceria com a Strong Business School - por meio do Centro de Inteligência de Mercado (CIM). Até o momento já foram realizadas pesquisas envolvendo o Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças.

A participação cada vez maior dos associados, dos seus colaboradores e clientes é fundamental para que seja formado um banco de dados analíticos sobre o comportamento comercial do Grande ABC. Dessa forma, os empreendedores do segmento conseguem criar estratégias e ações diferenciadas e mais assertivas para incrementar os seus negócios.

O link do questionário é enviado por meio do WhatsApp da ACISA e quem ainda não está cadastrado, basta fazer a solicitação através do telefone (11) 2199-1611.





NOSSAS CONQUISTAS EM 29 ANOS JUNTO COM VOCÊ!



DentalPlus
PLANO ODONTOLÓGICO

+ 2 Milhões
de atendimentos já realizados com a Dental Plus

+ 11 mil
Opções de atendimento em todo território nacional.

+ 230
procedimentos cobertos pela Dental Plus

A Dental Plus é completa de verdade!

Oferecemos aos nossos clientes planos:

Individual / Familiar

Empresarial (PJ/PME/MEI)

Planos com cobertura para:

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

ANS 31436-6

Entre em contato para mais informações:
(11) 99431-9928

Instagram

www.dentalplus-sorria.com.br

GRAND PLAZA

GRAND PLAZA

O LUGAR DA MODA

@GRANDPLAZASHOPPING

BAIXE O APP
DO GRAND PLAZA:

AQUI VOCÊ ENCONTRA

adidas
AREZZO
allbags
Bluebeach
Calvin Klein
VIVARA
LIVE!
LOUNGERIE
clube melissa
Levi's
YOUCOM
ZINZANE

GRAND PLAZA, O SEU LUGAR.



Novas conexões

A última edição do *Happy Hour com Networking* reuniu vários empreendedores e o protagonismo ficou por conta do otimismo dos participantes, que aproveitaram a oportunidade para adquirir novas experiências, fazer contatos, bons negócios e parcerias.

As boas-vindas ficou a cargo de Evenson Dotto, que fez uma panorâmica sobre a entidade e apresentou o menu de serviços, os benefícios do associativismo e a importância de se interagir uns com os outros. O gerente Rone Cruz fez questão de reforçar a quantidade de eventos promovidos pela ACISA, que visam apoiar e profissionalizar cada vez mais os empreendedores.





Para que os visitantes pudessem compreender os benefícios de integrar uma associação como a ACISA, as empresárias Rosangela Acencio Pereira, da Lilly Modas, e Gil Cristiane Preciso, da loja Ponto G Atitude, contaram sobre as suas experiências e iniciativas para movimentar o comércio do 2º Subdistrito de Santo André, além do perfil no Instagram @estounavieira, criado especialmente para ajudar ainda mais no fomento econômico local.



"No mundo corporativo é sempre importante ter bons relacionamentos e estou entusiasmada em participar deste evento e ter a oportunidade de apresentar a Notacont. Que venham novos negócios", Daniele Bonora Vieira, Notacont.



"Estou aqui para ampliar o meu networking. Pretendo trocar experiências, aprender um pouco de outras áreas e filtrar o que posso usar na minha empresa. Os novos negócios serão uma agradável consequência", Luciano Henrique, Ristori & Silva.



"Conhecer bem o público e as oportunidades que ele oferece é o ponto chave para bons negócios. O networking é tão positivo que já participei de outras edições e, sempre que possível, marco presença. Já fechei algumas vendas e recebi boas indicações. Além disso, como sou associada da ACISA, existe uma série de vantagens", Jessica Carvalho, Original Veículos.



"Por meio dos eventos da ACISA, conheço muitas pessoas e sempre surgem novas parcerias, indicações de negócios ou troca de ideias. Para o meu segmento, essa é a melhor forma de contato", Paula Marquezone, Ágil Documentação Imobiliária, que esteve acompanhada de Alline Fagundes.



"Esta é a minha primeira participação e estou gostando muito. A ideia é fazer contatos, divulgar o meu trabalho e, por meio dele, oferecer mais qualidade de vida aos empreendedores. Vejo o networking como uma oportunidade não só para realizar negócios, mas também para trocar ideias e fazer parcerias", Bruno Vicenzo, Essência Fit.



APABA pede ajuda para ampliar projeto

Há quase 30 anos, um grupo de pais se uniu e fundou a Associação de Pais e Amigos do Basquetebol de Santo André (APABA) como forma de apoiar atletas da modalidade, na faixa etária de 7 a 18 anos. Hoje, mais de 450 jovens participam do projeto.

Nesse grupo, aproximadamente 60 crianças possuem diagnóstico de TDH e autismo e muitas atuam em equipes competitivas. "O trabalho da nossa associação tem proporcionado muitos benefícios a todos esses jovens e é notório como o esporte contribui com a melhoria da convivência social, familiar e da autoestima", explica Isaías de Souza, técnico dos times de iniciação de basquete.

A APABA é parceira da Prefeitura Municipal de Santo André para a formação esportiva, mas não está conseguindo ampliar o projeto para atender o grande número de interessados que querem fazer parte das equipes.

"Atualmente, temos o patrocínio do Anteagroup e Sax Contabilidade e apoio da Artsports, Click Embalagens, Colégio Arbos, Hortifrúti Santo Antonio, Potencializa Comportamental e Odontologia do Esporte Lucchesi. No entanto, precisamos de novos apoiadores para expandirmos ainda mais esse gratificante trabalho", ressalta o gestor Sergio Macario.

Quem tiver interesse em colaborar com a compra de uniformes e de lanches ou, até adotar um atleta, pode entrar em contato por meio do WhatsApp (11) 94764-7946. Mais informações em www.apaba.com.br ou pelo Instagram: apabasantoandre.





ACISA entrega propostas aos candidatos a prefeito

A ACISA tem um posicionamento firme sobre a importância de defender os interesses da classe empresarial e, ao mesmo tempo, promover a inovação e incentivar a entrada de investimentos para o desenvolvimento regional e a geração de emprego e renda.

Com esse propósito, a diretoria da entidade associativa recebeu, nos dias 18 e 25 de setembro, os candidatos a prefeito de Santo André e entregou um documento com várias solicitações elencadas. Uma delas refere-se ao desenvolvimento de uma visão de futuro e estratégias articuladas como macrorregião, pela inovação, atração de investimentos e suporte à reinserção das empresas nas cadeias de alto valor agregado de acordo com as vocações regionais e potenciais.

O documento ainda solicita que o novo gestor empreenda todos os esforços para eliminar o comércio ilegal em Santo André; priorize a educação de qualidade em todos os níveis e que dê atenção especial à educação digital; que tenha um conselho estratégico consultivo (mercado-academia-poder público), em âmbito de macrorregião, que apoie e promova a elaboração colaborativa de projeto de desenvolvimento articulado, tendo a inovação e a transformação digital como motes da gestão.

Por último, mas não menos importante, é solicitada a criação e a manutenção de plataforma de transparência e *accountability* do desenvolvimento econômico e socioambiental dos municípios e que a seleção dos secretários seja com base em critérios técnicos, em especial nas áreas de saúde, educação e desenvolvimento econômico.

Na ocasião, o presidente da ACISA, Evenson Robles Dotto, também entregou aos candidatos um manifesto, encabeçado pela Rede de Associações Comerciais, por meio da CACB, de apoio à campanha Menos Imposto, Mais Liberdade, que visa incentivar políticas públicas que reduzam a carga tributária e promovam um ambiente de negócios mais livre e competitivo.

Com base nesse documento, foi solicitado aos candidatos reforçar a isenção ou redução da taxa de alvará de abertura e renovação de empresas de baixo risco; atuar pela liberação municipal do trabalho aos domingos e feriados sem a intermediação de sindicatos e independente da atividade econômica; defender a implantação da dupla fiscalização, com primeira fiscalização orientadora e 30 dias para regularização, para atividades econômicas de baixo e médio risco; combater toda e qualquer burocracia municipal que prejudique os empreendedores e trabalhadores, eliminando barreiras desnecessárias e a regulamentação por parte do prefeito da Lei de Liberdade Econômica.



Transações recordes

No início do mês de setembro, o Banco Central registrou 227,4 milhões de transações feitas via PIX em um dia. O número representa um novo recorde de movimentação diária pela modalidade e o valor total transferido foi de R$ 108,4 bilhões.

Segundo a autoridade, o número de transações ultrapassou o recorde anterior de 224,2 milhões, ocorrido em 5 de julho deste ano. “Os números mostram a importância do PIX na vida das pessoas, como infraestrutura digital pública, para a promoção da inclusão financeira, da inovação e da concorrência na prestação de serviços de pagamentos no Brasil”, analisa o Banco Central.

Produção em alta

Empresários apontam que a produção e o número de empregados na indústria cresceram em agosto, de acordo com a Sondagem Industrial, divulgada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). Este é o segundo mês consecutivo em que esses dois indicadores registraram desempenho positivo.

Na passagem de julho para agosto, o índice de evolução da produção industrial atingiu 52,2 pontos. Já o índice de evolução do número de empregados no setor alcançou 50,7 pontos. Para o gerente de Análise Econômica da CNI, Marcelo Azevedo, a manutenção desses indicadores em patamar superior aos 50 pontos reflete que a demanda por bens industriais segue forte.

De acordo com o levantamento, as médias e grandes empresas foram as responsáveis por puxar o crescimento da produção e do emprego no setor em agosto, ao passo em que as pequenas indústrias registraram desempenho negativo em ambos os indicadores. A atividade produtiva cresceu em todas as regiões, enquanto o número de empregados diminuiu apenas no Norte e no Sudeste.



Cenário positivo

O índice de evolução do nível de estoques da indústria registrou 49,6 pontos. Por estar abaixo da linha divisória de 50 pontos, o indicador denota que o volume de estoques do setor caiu na passagem de julho para agosto, embora esse recuo tenha sido menor do que nos três meses anteriores. Segundo Marcelo Azevedo, esse movimento é mais um sinal que aponta para o crescimento da procura por bens industriais.

"Essa contínua queda dos estoques que a gente vem observando nos últimos meses reflete aumento da demanda. Mesmo com o aumento da produção, continua havendo queda dos estoques para abaixo do nível planejado pelos empresários industriais", destaca Marcelo Azevedo.

A Utilização da Capacidade Instalada (UCI) cresceu um ponto percentual e chegou aos 72%. Com isso, a UCI ultrapassou a média da série histórica para o mês, o que já havia ocorrido, este ano, em janeiro, abril, maio, junho e julho. Pequenas, médias e grandes indústrias apresentaram alta na UCI. Entre as regiões, o indicador avançou no Sudeste, Norte e Nordeste; manteve-se estável no Sul e caiu no Centro-Oeste.

Fonte: Portal da indústria



Escola Corporativa



Como diz um velho ditado, a vida é um eterno aprendizado e nenhuma oportunidade deve ser desperdiçada. E na área profissional, essas palavras fazem parte de uma regra obrigatória.

Para atender às necessidades de muitos empreendedores que precisam de mão de obra qualificada, a ACISA acabou de lançar a Escola Corporativa, em parceria com a Refuturiza, que vem se somar à Academia de Negócios & Inovação.

Segundo a coordenadora Alessandra Bonamin, a Escola Corporativa é uma plataforma streaming com mais de 1.300 cursos, envolvendo os profissionalizantes de curta a longa duração em mais de 45 áreas de atuação, idiomas (do básico ao avançado) e cursinhos preparatórios para o Enem (Exame Nacional do Ensino Médio), para o Exame Nacional para Certificação de Competências de Jovens e Adultos (Encceja) e para o ensino técnico estadual (Etec).

"Com essa plataforma, os empresários podem montar uma trilha de cursos profissionalizantes e de especialização para os seus colaboradores ou até mesmo para eles. Os preços são extremamente acessíveis e os nossos associados ainda contam com descontos especiais", explica a coordenadora. Mais informações podem ser obtidas por meio do telefone (11) 2199-1645.

Graduação

Para quem deseja fazer uma graduação ou pós-graduação, com valores diferenciados, a ACISA é polo EAD da Faculdade do Comércio (FAC), lançada em 2020 pela Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp).

A instituição oferece cursos de graduação de Gestão Comercial, Gestão de RH, Gestão Logística, Sistemas para Internet, Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Ciências Contábeis (bacharelado), Marketing, Gestão Financeira e Comércio Exterior, com preços bastante acessíveis. Já na pós-graduação, o interessado pode optar por Comércio Exterior e Negócios Internacionais; Gestão de Projetos; Gestão Estratégica de Negócios, Gestão Estratégica de Pessoas e Liderança; Gestão Financeira e Controladoria; Logística Empresarial Estratégica e Negócios e Marketing Digital.

Para obter informações sobre novas turmas e ingresso, basta enviar um e-mail para fac@acisa.com.br

Importância da gestão do CRM

Vai longe o tempo em que satisfazer as necessidades do seu cliente era a principal ferramenta de sucesso da área de vendas. Hoje, é preciso realizar os seus sonhos e superar as expectativas para que ele continue fiel a uma marca ou a um produto.

Com a proposta de levar ao público uma reflexão sobre a utilização do CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente) e da fidelização dos consumidores como estratégias para aumentar a lucratividade e o sucesso das empresas, a ACISA promoverá a palestra virtual: *A chave para alavancar suas vendas e negócios.*

Transmitido pelo canal do YouTube ACISASA, o evento acontecerá no dia 19 de novembro (terça-feira), às 17h, e será comandado por Carol Pitarelli, MBA em Gestão Empresarial, empreendedora desde 1999, gestora comercial da *Tudo para Decorar*, tradicional indústria moveleira de Santo André, e coautora do Livro Networking & Empreendedorismo.

ACADEMIA DE NEGÓCIOS E INOVAÇÃO ACISA

PALESTRA ONLINE
19/Nov
17 horas

Transmissão ao vivo YouTube
Acesse nosso canal:
youtube.com/ACISASA



ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

Condições **EXCLUSIVAS** para você **ASSOCIADO!**



CHEGOU O PLANO DE SAÚDE E DENTAL TÃO ESPERADO!

hapvida | NotreDame Intermédica | DentalPlus PLANO ODONTOLÓGICO

ANS: 486.514/20-06 I ANS: 483.066/19-1

ACESSE O QRCODE

& confira a tabela de preços completa:

- Planos com coparticipação (parcil/completa)
- Planos a partir de 2 vidas (smart 200/smart 150)
- Valores diferenciados
- Redução de carência

ANS 31436-6

Para saber mais, entre em contato conosco ou faça sua cotação agora mesmo!

www.fgcompany.com.br
associacao@fgcompany.com.br

FG COMPANY SEGUROS

FALE COM NOSSOS ESPECIALISTAS
(11) 4426-4900 I (11) 93800-3186



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

ACISA LEGAL
Soluções em legalidade empresarial

CCN - CENTRO DE CAPACITAÇÃO E NEGÓCIOS
Ambiente perfeito para o empreendedor

CONSULTAS E NEGATIVAÇÕES

JUNTA COMERCIAL
Seu documento em 24 horas

CERTIFICADO DIGITAL
Por vídeo conferência e presencial

CERTIFICADO DE ORIGEM

ACADEMIA DE NEGÓCIOS E INOVAÇÃO
Cursos, Palestras e Treinamentos

FACULDADE DO COMÉRCIO
Graduação e Pós Graduação

CONSULTORIA LGPD

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 acisasa

É com grande satisfação que apresentamos os mais novos associados:

- ACCI Serviços de Calibração de Vazão e Densid.
- Açoespecial Comercial
- Acrilon Artefatos de Borracha e Equipamentos
- Ademir Quirino de Sá Junior
- Alves & Freitas Contabilidade
- Aparecida Inês Frederico de Oliveira
- Best Log Solutions Logística
- BRC Logística e Serviços
- CN Aguiar Assessoria e Treinamentos
- Casebre Gestão e Administração Imobiliária
- Cleide Pereira da Silva
- Comercial Cad. Fotografias
- D&G Revestimentos
- D. Ramos Serviços Administrativos
- Dataservice Serviços Contábeis
- Debora Martinez Romero Lima
- Decor Cores Santo André Revest. Decorativos
- Delo Indústria e Comércio
- Dental Vita Centro de Estética Bucal
- DHW Odontologia
- Distribuidora e Tabacaria Krystal
- DNA Care - Gestão de Benefícios e Saúde
- Durcon Equipamentos Industriais
- Edimarcia Maria Valentim da Silva
- Eduardo Gyurkovitz
- Eidjoias Comércio
- EMJA Treinamentos
- EMSA Treinamentos
- Envil Telecomunicações
- Erasmo Paes Landin Filho
- F. Caproni Junior Máquinas
- Ferrari Automecânica
- Foto Infância Fotografia
- Gabriel Fernandes Faria
- Gama Assessoria Contábil e Fiscal
- Gaúcho Grill Figueiras
- General Chains do Brasil
- GSBens Apoio Administrativo
- H&E Gerenciamento de Obras
- Júlio Verne Automação
- Lima Documentações
- Marileide Henrique das Chagas Sá
- MEC Q Comércio e Serviços de Metrologia Ind.
- Mikro Metais Comercial
- Natural Prevent Produtos Naturais
- Nelbra Materiais para Construção
- Papelaria Lupapel
- Petropol Indústria e Comércio de Polímeros
- Piquetur Log - Logística e Transporte
- Policom SP Comercial
- R. Gardini Soluções Imobiliárias
- Renato Barbosa Gonçalves
- Sabrina Justino Coelho Santos
- Silva de Carvalho Telecom
- Starpack Plásticos Industriais
- Steel Serv. Comércio Importação e Exportação
- Stephanie Bruno Paroni
- SWB Ind. Mecânica e Automação Industrial
- Tamboré Alumínio
- Valdemar Rodrigues
- VGMO Serviços Saneantes e Terceirizações
- WGB Serviços de Apoio

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



EQUIFAX | BoaVista

ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ



Soluções inovadoras

em todas as etapas do ciclo de crédito.

Com as soluções de crédito da Equifax I BoaVista, você tem acesso a dados precisos e confiáveis que contribuem para a melhor tomada de decisão nas vendas a prazo.

Receba relatórios completos dos clientes.

Informações Cadastrais

Informações Restritivas

Informações Positivas

Informações Analíticas

Uma Movida com desconto

Alugue seu carro com benefício

10% OFF

para associados Sicredi



Acesse o Shopping do Sicredi, faça login e clique na aba **Seção Parcerias e Descontos** para mais informações.

PARCERIA: Sicredi movida aluguel de carros

Oferta cumulativa a outras promoções disponibilizadas pelo parceiro para contratações feitas através da Seção Parcerias e Descontos do Shopping do Sicredi.
Para o benefício valer, associados também podem realizar reservas através da central 24h, no telefone 0800 606 8686 (solicitando a Parceria Sicredi).