

# ACISA

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E  
INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

INFORMA

Ano 13  
Nº 72  
Jun/Jul 2026

Fechamento autorizado.  
Pode ser aberto pela ECT.

A ACISA EMBARCA NO  
AMBIENTE DE INOVAÇÃO

## CONNECT

página 12

Programação gratuita  
reúne especialistas da FGV

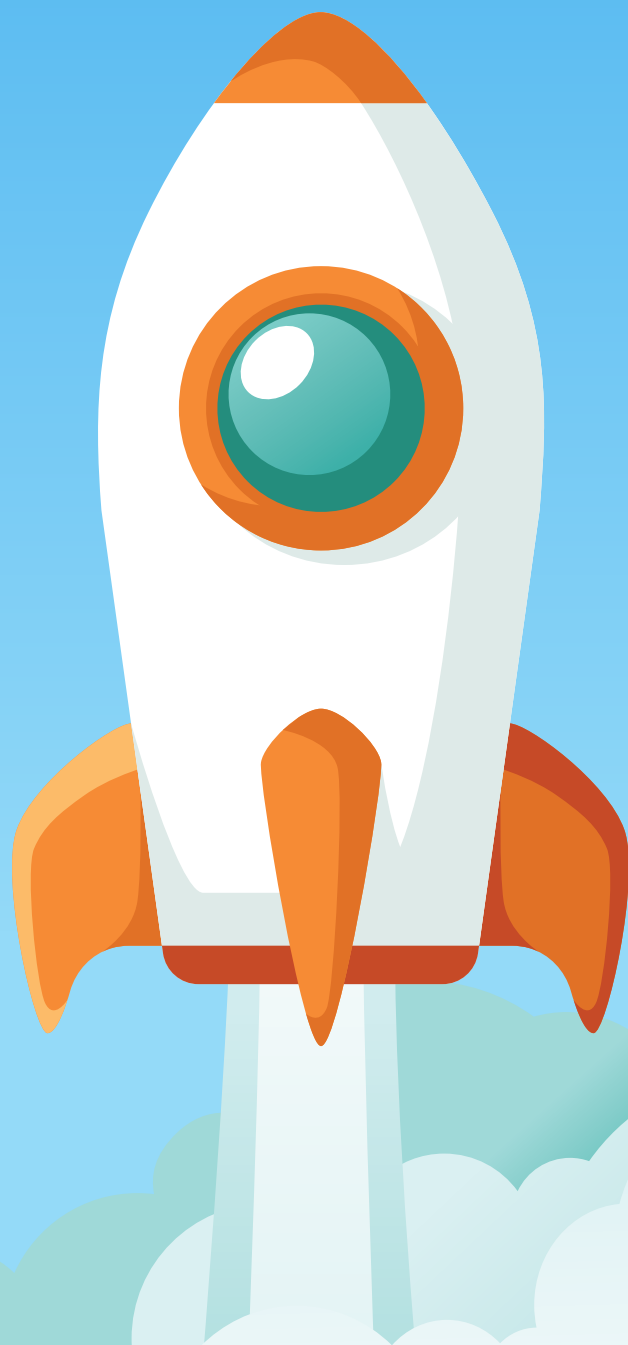
página 08

Caravana da Facesp  
chega a Santo André

página 24

Serviço de marcas e  
patentes amplia portfólio

página 24





## Crédito Empresarial Sicredi



### Crédito Rotativo (Conta Garantida)

- Limite pré-contratado
- Prazo de até 12 meses
- Garantias flexíveis



### Antecipação de Recebíveis

- Antecipação de duplicatas e cheques
- Prazo de até 180 dias
- Liberação direto na conta corrente



### Capital de Giro

- Até 60 meses para pagamento
- Até 180 dias para a primeira parcela
- Garantias flexíveis
- Giro Fácil com limite pré-aprovado



Simule agora  
Acesse  
[sicredi.com.br](https://sicredi.com.br)

# ÍNDICE

6 FIQUE POR DENTRO

8 CAPACITAÇÃO

10 SUA CIDADE

12 CAPA

15 NETWORKING

16 GESTÃO

18 DESENVOLVIMENTO  
EMPRESARIAL

20 ACISA SOLIDÁRIA

21 PARCERIAS

22 TENDÊNCIAS

23 MOMENTO INDÚSTRIA

24 NOVOS SERVIÇOS

25 APOIO CULTURAL

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 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 • 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](mailto: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](http://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](http://acisa.com.br/catalogo-acisa)



## Central de Atendimento ACISA

Leia o QR Code ou acesse:  
[bit.ly/Whats-ACISA](https://bit.ly/Whats-ACISA)



## Siga o Canal de WhatsApp ACISA

Leia o QR Code ou acesse:  
[bit.ly/ACISA-Canal-WhatsApp](https://bit.ly/ACISA-Canal-WhatsApp)

# EDITORIAL

*À medida que avançamos para a metade de mais um ano, o setor empresarial segue convivendo com desafios que impactam diretamente a capacidade de crescimento, investimento e geração de empregos. A esperada redução da taxa de juros continua distante, mantendo o Brasil entre os países com os maiores juros reais do mundo. Esse cenário afeta principalmente quem produz, empreende e busca investir na ampliação ou modernização dos negócios.*

*Ao mesmo tempo, outro tema vem mobilizando debates em todo o país: o possível fim da escala 6x1. A proposta desperta diferentes opiniões e precisa ser analisada com equilíbrio e responsabilidade. É natural que os trabalhadores enxerguem na redução da jornada uma oportunidade de melhorar a qualidade de vida. Por outro lado, também é necessário avaliar os impactos econômicos da medida, especialmente para os pequenos e médios negócios.*

*Sem uma discussão ampla e planejamento adequado, mudanças dessa magnitude podem gerar efeitos indesejados, como aumento de custos operacionais, pressão sobre preços de produtos e serviços, redução salarial em novas contratações e crescimento da informalidade. Não se trata de ser contra avanços nas relações de trabalho, mas de garantir que decisões importantes sejam construídas de forma consciente, ouvindo todos os setores envolvidos.*

*Mesmo diante das incertezas, não podemos desacelerar. O desenvolvimento econômico depende de empresas fortes, inovadoras e preparadas para acompanhar as transformações do mercado*

*global. Investir em tecnologia, inovação e qualificação deixou de ser tendência para se tornar necessidade.*

*Nesse sentido, a ACISA deu um importante passo rumo ao futuro ao ingressar no Ambiente de Inovação Connect e tornar-se uma das mantenedoras do Parque Tecnológico de Santo André. A iniciativa reforça o compromisso da entidade em apoiar o empreendedorismo, estimular novos negócios e aproximar empresas das oportunidades geradas pela inovação.*

*Grande abraço!*



**Evenson Robles Dotto**  
Presidente da ACISA

## Ação judicial beneficia associados

**G**raças a uma ação movida contra o Estado de São Paulo, as empresas optantes pelo Simples Nacional, associadas à ACISA, já podem deixar de recolher o diferencial de alíquotas do ICMS (DIFAL-ICMS) nas aquisições de mercadorias provenientes de outros estados, destinadas à revenda ou à industrialização. O benefício é válido desde dezembro de 2025 e pode ser usufruído ao longo de 2026 e nos anos seguintes.

Segundo Fabio Tavares, advogado que representa a ACISA na ação, outro destaque da decisão é a possibilidade dos associados, tanto antigos quanto novos, pleitearem 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.

“A ACISA foi a única entidade do Estado de São Paulo a conquistar o benefício, que proporcionou um impacto bastante positivo ao fluxo de caixa das empresas”, afirma Evenson Robles Dotto.

Para mais informações e orientações sobre esta e as demais ações coletivas impetradas pela Associação Comercial, os interessados devem entrar em contato pelo telefone (11) 2199-1610.

## Planos de saúde falso coletivo

**A**tualmente, tem se falado muito sobre os chamados planos de saúde falso coletivo. Trata-se, na prática, de planos empresariais contratados apenas para uso familiar, em que todos os beneficiários pertencem à mesma família.

As operadoras incentivam esse tipo de contratação por meio de CNPJ com a promessa de custos mais baixos. Além disso, muitas já não oferecem planos individuais.

O problema é que, nos planos empresariais, os reajustes anuais são definidos pelas próprias operadoras, sem limite estabelecido pela ANS. Com isso, os aumentos podem chegar a 20%, 30%, 50% ou até 80%, tornando o plano inviável.

Esses reajustes são justificados pela sinistralidade, mas em geral, as operadoras não apresentam comprovação clara dos critérios utilizados. Diante disso, o Judiciário tem reconhecido a existência do falso coletivo e decidido que: os reajustes devem seguir os índices autorizados pela ANS para planos individuais; deve haver a devolução dos valores cobrados a mais nos últimos três anos e é nula a cláusula que permite à operadora rescindir o contrato de forma unilateral e sem justificativa.

Fonte: Daniela Zen, Benize Cioffi e Simone Vianello, sócias da Mavici Advogados



## Apoio gastronômico

**C**omo forma de alavancar ainda mais o setor gastronômico de Santo André, a ACISA foi uma das empresas apoiadoras da 3ª edição do *Festival Sabores da Cidade*, realizado entre 11 de maio e 10 de junho, com descontos, ações de qualificação e incentivo ao turismo, emprego e geração de renda.

A iniciativa reuniu 230 estabelecimentos gastronômicos espalhados pelo município e reforça a cidade como um dos principais polos de gastronomia da região. Durante o evento, promovido pela Prefeitura de Santo André, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego, moradores e visitantes puderam aproveitar promoções especiais em bares, restaurantes, cafeterias, padarias, sorveterias, lanchonetes e outros empreendimentos participantes.



## Perdas que deixam saudades

**O**mês de maio foi marcado por duas despedidas que deixarão saudade entre os associados e amigos da ACISA. A entidade perdeu dois nomes que contribuíram de forma significativa para o fortalecimento do empreendedorismo e do associativismo em Santo André.

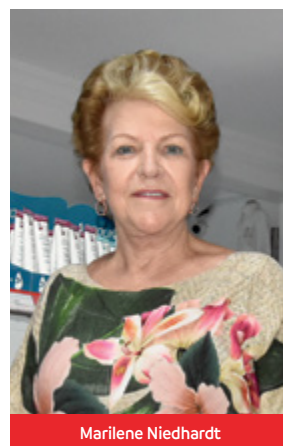
Um deles foi Humberto Sérgio Batella, empresário, contador e integrante do Conselho Superior da ACISA. À frente do HS Contábil, Batella construiu uma trajetória pautada pelo profissionalismo,

pela dedicação ao setor empresarial e pelo apoio constante a instituições beneficentes da região.

Outra perda sentida foi a de Marilene Niedhardt, participante ativa do Núcleo de Mulheres Empreendedoras (NME). Reconhecida pelo carisma, pela experiência compartilhada e pela alegria com que participava das atividades do grupo, Marilene seguia à frente da empresa Podoplus aos 80 anos, inspirando outras mulheres empreendedoras com sua história de dedicação e entusiasmo.



Humberto Sérgio Batella



Marilene Niedhardt

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.

As ruas do ABC são



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.



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

Aguardamos você!

**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

DESACELERE, SEU BEM MAIOR É A VIDA.

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

# JETOUR

— Drive Your Future —

A EVOLUÇÃO CHEGOU A UM NOVO NÍVEL



**T1**



**T2**



**S06**



ESCANEE O  
QR CODE E  
AGENDE SEU  
TEST DRIVE

**Savol**

**SANTO ANDRÉ**  
Av. Dom Pedro II, 2550  
Campestre

**SÃO CAETANO DO SUL**  
Shopping Park São Caetano  
Alameda Terracota, 545 - Piso 1  
Cerâmica

## Programação gratuita reúne especialistas da FGV

A ACISA, em parceria com a Strong Business School, acaba de lançar o **FGV & ACISA Experience**, um ciclo de treinamentos voltado à capacitação de empresários, gestores e profissionais que desejam se atualizar diante das transformações do mercado.

A iniciativa reunirá alguns dos principais professores da FGV para debater temas que estão na vanguarda da gestão empresarial, como liderança digital, inteligência artificial aplicada aos negócios, saúde mental nas organizações, capital de giro e competências essenciais para os líderes da atualidade.

Entre os meses de junho e setembro, serão realizados cinco encontros, dois presenciais, na sede da ACISA, e três em formato on-line. Gratuito e com vagas limitadas, o ciclo é aberto para associados e não associados mediante inscrição pelo link único: <https://strong.com.br/eventos/fgv-acisa-experience/>.

Mais do que promover conhecimento, o projeto reforça a importância da atualização contínua no ambiente corporativo. Em um cenário marcado por rápidas mudanças tecnológicas, novas demandas de consumo e desafios de gestão, investir em capacitação tornou-se um diferencial estratégico para empresas que desejam crescer de forma sustentável e competitiva.



### Trabalho 4.0

A programação terá início no dia 18 de junho, às 19h, com a palestra presencial *Trabalho 4.0: o desafio da liderança digital*, ministrada pelo professor Wesley Ortiz, mestrando em Administração de Empresas pela Florida Christian University e MBA Executivo Inter-

nacional em Gestão Empresarial pela FGV. O evento abordará como integrar tecnologia, inovação e conexões humanas para formar equipes mais adaptáveis, engajadas e preparadas para o futuro.



### Saúde mental

No dia 6 de julho, às 19h, será realizada a live *Saúde mental nas organizações e a nova NR 01*, trazendo orientações práticas sobre identificação de riscos psicossociais relacionados ao trabalho e gestão integrada no Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR), conforme as exigências da NR 01. A condução será do professor Luciano Augusto Madid Rosa, profissional com mais de 20 anos de experiência nas áreas de ergonomia, saúde ocupacional, segurança do trabalho e bem-estar corporativo.



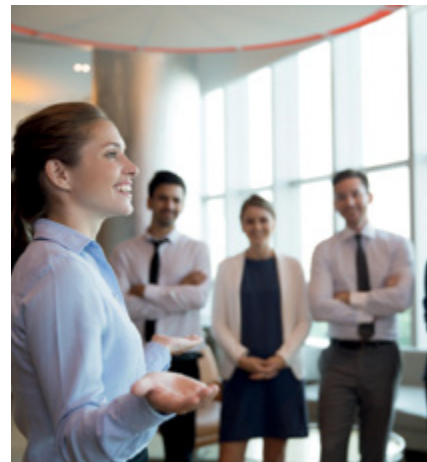
### Inteligência artificial

Já no dia 22 de julho, às 19h, a live *Smart business no varejo: decisões estratégicas com IA na prática para pequenas e médias empresas* apresentará como a transformação digital e a inteligência artificial podem ser aplicadas de forma estratégica e acessível ao varejo. Para discutir esse assunto, foi convidado o professor Randes de Faria Enes, doutor em Psicologia da Saúde, mestre em Sistemas de Gestão e executivo com mais de 30 anos de experiência nas áreas de marketing e inovação.



### Capital de giro

No dia 4 de agosto, às 19h, a sede da ACISA receberá a palestra presencial *Capital de giro como alavanca estratégica de valor*. O professor Fred Regis, doutorando em Administração e mestre em Controladoria pela PUC, mostrará como uma gestão eficiente do capital de giro pode impactar diretamente a liquidez, a geração de caixa, a rentabilidade e o crescimento sustentável das empresas. O conteúdo também abordará os impactos das decisões relacionadas a estoques, fornecedores, recebíveis e fluxo de caixa na competitividade dos negócios.



### Líder contemporâneo

Encerrando o ciclo, no dia 15 de setembro, às 19h, acontecerá a live *Competências essenciais ao líder de futuro (e não do futuro)*. O encontro discutirá os desafios enfrentados pelas organizações em um ambiente globalizado, marcado por mudanças econômicas, sociais e comportamentais, além da crescente necessidade de desenvolvimento humano dentro das empresas. A palestra será conduzida pelo professor Flavio Schneider, coach, consultor, palestrante e mestre em Gestão e Políticas Universitárias, voltada a empresários e gestores que desejam fortalecer suas competências de sua liderança e preparar equipes para um cenário cada vez mais dinâmico e desafiador.

# Estúdio de Podcast PROFISSIONAL

# ACISA

GRAVE, EDITE E TRANSMITA COM  
QUALIDADE MÁXIMA EM NOSSO ESTÚDIO!

## Estrutura

- 3 Câmeras e 4 microfones
- 2 Computadores
- TV 42"
- Acompanhamento técnico profissional
- Postagens (apenas para gravações que não necessitam edição)
- Chroma Key para cenários virtuais
- Iluminação
- Mesa de corte
- Cenografia
- Mesa de som
- Filmagem em Full HD
- Estacionamento disponível

Mais informações  
ou agendamentos

 11 2199-1611



 **ACISA**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E  
INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ



## Portas abertas

**P**ara a ACISA, a prestação de contas das ações realizadas ao longo do mandato é uma obrigação de todo parlamentar e um princípio essencial para garantir a transparência de representantes eleitos nas esferas municipal, estadual e federal. Por esse motivo, a entidade mantém suas portas sempre abertas ao diálogo.

Com essa premissa, a diretoria da Associação Comercial recebeu, em uma de suas reuniões semanais, a deputada estadual Carla Morando. Durante o encontro, a parlamentar destacou a destinação de recursos estaduais para obras de recapeamento em municípios da região do ABC, por meio de programas do Governo do Estado. Também abordou sua atuação em pautas relacionadas ao equilíbrio das contas públicas e ao direcionamento de investimentos para áreas essenciais, como saúde e educação.

A deputada ressaltou ainda iniciativas voltadas à segurança pública e ao desenvolvi-

mento econômico, além de sua participação em discussões sobre a implantação da Linha 20-Rosa do metrô, projeto considerado estratégico para a mobilidade na região metropolitana.

Ao longo da reunião, foram apresentadas demandas por parte dos diretores da entidade, incluindo questões relacionadas ao desassoreamento do rio Tamanduateí para evitar enchentes na região do bairro de Santa Teresinha, ações de enfrentamento à violência contra a mulher e medidas voltadas à população em situação de rua no município.

Quem também esteve na ACISA foi o deputado estadual Thiago Auricchio, que apresentou um panorama das principais iniciativas de seu mandato, com destaque para a atuação regional e projetos voltados à proteção das mulheres.

Entre as ações destacadas, o parlamentar citou a criação do Código Paulista de Defesa da Mulher e sua participação no protocolo “Não Se Cale”, iniciativa de combate ao assédio, es-

pecialmente em bares e restaurantes. Segundo Auricchio, a proposta vem sendo ampliada para outros ambientes, como universidades. “Temos muito orgulho de levantar essa bandeira todos os dias. Respeito não é opcional e proteger as mulheres deve ser um compromisso de todos”, afirmou.

Outro tema abordado foi o acompanhamento das obras do metrô no ABC, pauta considerada estratégica para a mobilidade urbana e o desenvolvimento regional. O deputado também ressaltou o envio de cerca de R\$ 5 milhões em emendas parlamentares destinadas a Santo André, entre 2025 e o orçamento previsto para 2026, além de repasses direcionados à APAE de Santo André.

Ao ser apresentada a campanha *Quem é do ABC vota no ABC*, desenvolvida pela Octopus Comunicação e apoiada pela ACISA, Thiago Auricchio manifestou total apoio. “O Grande ABC pertence às pessoas que constroem a região todos os dias. Seguimos abertos ao diálogo com lideranças e gestores para fortalecer ainda mais as cidades”.



Fernando Longo, Pedro Cía Junior, deputada Carla Morando e Evenson Robles Dotto



Deputado Thiago Auricchio foi recebido por diretores

## Atleta olímpico visita ACISA

**R**ecém-chegado da Itália, onde disputou sua sexta edição dos Jogos Olímpicos de Inverno, o atleta Edson Bindilatti esteve na ACISA para compartilhar experiências sobre os bastidores da competição, os desafios enfrentados ao longo da carreira e sua trajetória no bobsled, modalidade ainda pouco difundida no Brasil. Morador de Santo André, ele iniciou sua carreira no atletismo aos 11 anos na cidade andreense.

Durante o encontro, Bindilatti também destacou a importância do apoio institucional ao esporte. “Falta verba para muitos atletas brasileiros e, no caso do bobsled, a situação é ainda mais difícil, porque não temos espaços com estrutura adequada para os treinamentos. Precisamos de mais apoiadores como a ACISA para incentivar e popularizar outras modalidades esportivas no país. Existem grandes talentos que acabam ficando fora de competições importantes por falta de estímulo e patrocínio”, afirmou.

Com uma carreira consolidada no esporte, o atleta acumula importantes conquistas, como a participação em finais de Campeonatos Mun-

diais de Bobsled, o tricampeonato da Copa América de Bobsled 4-man, além do reconhecimento como melhor piloto das Américas na temporada 2017/2018, nas categorias combinadas 2-man e 4-man. Também conquistou a medalha de bronze no Mundial de Bobsled Push Track, realizado em Mamaia, na Romênia, em 2016.

Antes de ingressar no bobsled, Edson Bindilatti construiu trajetória de destaque no atletismo. Em 1998, conquistou a sexta colocação

no Campeonato Mundial de Decatlo, em Anecy, na França. O atleta também é tetracampeão sul-americano e hexacampeão brasileiro de decatlo e já atuou como técnico das seleções paulista e brasileira de atletismo, pessoal trainer e palestrante.

Ao final da visita, Bindilatti presenteou a ACISA com o capacete oficial utilizado em competições internacionais, item que passou a integrar o acervo da entidade.



# 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

## ACISA passa a integrar o Ambiente de Inovação Connect

A ACISA deu mais um passo em direção ao fortalecimento da transformação empresarial ao oficializar sua participação no Ambiente de Inovação Connect. Criada pela Associação Comercial e de Inovação de Marília (ACIM), a iniciativa é voltada ao desenvolvimento de startups, empreendedorismo e transformação digital. A adesão amplia a presença da entidade no ecossistema de inovação e busca aproximar empresas associadas de novas oportunidades de tecnologia e negócios.

No ABC, além da ACISA, também passaram a integrar o Connect as empresas associadas, ARS Parafusos, Candinho Assessoria Contábil, Colégio Arbos, Dental Plus, Fafran, Local Service, Octopus, Prediolar e Pro-Pharmacos.

A solenidade aconteceu na noite de 15 de abril e reuniu, no Centro de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (Cite), mais de 200 convidados. Entre eles estavam o prefeito de Santo André Gilvan Ferreira, o secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Empregos de Santo André, Evandro Banzato; Carlos Francisco Bitencourt Jorge, presidente da Associação Comercial e de Inovação de Marília e CEO do Connect; Guto Volpi, prefeito de Ribeirão Pires e presidente do Consórcio Intermunicipal Grande ABC; Aroaldo Oliveira da Silva, presidente da Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, empresários da região e representantes de instituições acadêmicas e do Sebrae-SP.

Na ocasião, Gilvan Ferreira destacou que o trabalho realizado pela ACISA é fundamental para o desenvolvimento de Santo André. "Falo isso não apenas como prefeito, mas também como associado que acredita na força e na capilaridade da Associação Comercial. Iniciativas como o Connect



Everson Robles Dotto deu as boas-vindas aos convidados

mostram que não estamos falando apenas de tecnologia, mas de futuro e transformação, algo que faz parte da história de uma cidade que sempre soube se reinventar, agora com os olhos voltados para a indústria 4.0", destacou. Evandro Banzato reforçou que o Centro Tecnológico nasce com esse espírito. "Não é um projeto da Prefeitura, mas um verdadeiro ecossistema de inovação que integra asso-

ciações, startups, empresas e o Consórcio Intermunicipal, com foco no fortalecimento de todo o Grande ABC. O espaço também incentiva o desenvolvimento e cria condições para que ideias floresçam, especialmente diante dos novos desafios, como a reforma tributária".

O prefeito ainda completou que "nada disso se constrói sozinho. A união de esforços é o



Armando Piva, Gentil Carlos Morin e Pedro Cia Junior



Paulo Cesar Ferrari, José Augusto Gomes, Carlos Francisco Bitencourt Jorge e Ari Barcellos



Carlos Francisco Bitencourt Jorge com o grupo de investidores: Pedro Cia Junior, Ari Barcellos, Paulo Cesar Ferrari, Evenson Robles Dotto, Glauco Pinheiro da Cruz, Eduardo Gobatti e Marcos Alexandre Rocco de Paula

que fortalece a nossa cidade. Esse é um trabalho contínuo, feito em parceria ao longo das gestões, como uma corrida de revezamento, em que cada um contribui com sua parte para que, ao final, possamos entregar uma Santo André cada vez melhor para viver”.

Com a inauguração do polo regional do Connect e já contando com 10 investidores, a ACISA se posiciona como um importante hub de inovação do ABC. “A associação passa a ser um ponto estratégico para captação de ideias e desenvolvimento de startups com potencial de atender demandas reais do mercado. Isso reforça nosso protagonismo no incentivo à inovação e ao desenvolvimento empresarial”, finaliza Pedro Cia Junior, presidente do Conselho Superior da ACISA e vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp).

Empreendedores interessados em submeter projetos para análise nas etapas de incubação, mentoria, aceleração, ou ainda, se tornar um investidor podem entrar em contato pelo telefone (11) 2199-1620 ou pelo e-mail: [fernanda@connectinovacao.com.br](mailto:fernanda@connectinovacao.com.br)

### Resultados expressivos

Desde sua criação, em 2022, o Ambiente de Inovação Connect vem ampliando sua atuação como plataforma de conexão entre startups, investidores, mentores e instituições parceiras. A proposta é fortalecer o ambiente de inovação por meio de um modelo colaborativo que estimula o desenvolvimento de soluções, a validação de projetos e a geração de oportunidades de mercado.

Ao longo dessa trajetória, o hub estruturou uma jornada voltada à incubação, aceleração e pesquisa aplicada, oferecendo suporte estratégico para empresas em diferentes estágios de maturação. Os indicadores demonstram o crescimento da iniciativa: mais de 3,5 mil startups já foram identificadas pelo ecossistema, enquanto 177 oficializaram participação no programa. Além disso, o Connect promoveu mais de 130 sessões de pitch e incubou cerca de 180 projetos, dos quais quatro já avançaram para a etapa de aceleração.

Para sustentar a expansão das atividades, a estrutura reúne atualmente dezenas de investidores e mentores especializados em áreas como tecnologia, gestão, marketing, finanças e jurídico. Com foco no fortalecimento do varejo, o Connect passou a direcionar, a partir de 2024, parte de sua

estratégia para startups capazes de desenvolver soluções voltadas à redução de custos e ao ganho de competitividade empresarial. A iniciativa busca ampliar o acesso das empresas associadas a ferramentas de transformação digital e aumento de eficiência operacional.



Guto Volpi, Gilvan Ferreira, Fábio Gerevini e Evandro Banzato



Cynthia Bueno, Evenson Robles Dotto, Denise Masselco, Daniela dos Santos, Oswana Fameli e Débora Rodrigues



Aroaldo Oliveira da Silva, Carlos Francisco Bitencourt Jorge, Oswana Fameli e Guto Volpi

## De precursora à mantenedora do Parque Tecnológico

**N**a busca constante pelo fortalecimento da inovação e do ambiente empresarial, a ACISA teve papel relevante em todo o processo de viabilização e implantação do Parque Tecnológico de Santo André. Evenson Robles Dotto destaca que as primeiras movimentações começaram em 2014, durante sua gestão à frente da Associação Comercial.

“Na época, Oswana Fameli integrava nossa diretoria e também atuava como secretária de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia de Santo André. Já acreditávamos que o Parque Tecnológico representaria um marco para uma nova fase de industrialização da cidade. Para conhecer melhor o modelo, realizamos visitas técnicas a centros de tecnologia em outras cidades e, em 2016, com o projeto já credenciado pelo governo do Estado, acompanhamos a vistoria do terreno pertencente à Rhodia Química para avaliar a estrutura física do espaço”, relembra.

Oswana Fameli, empresária e defensora histórica do projeto, sempre sustentou a importância da criação do Parque Tecnológico de Santo André. Segundo ela, a iniciativa simbolizava uma nova etapa do desenvolvimento econômico do município, baseada na atração de empresas de tecnologia e inovação, com alto valor agregado, menor necessidade de espaço físico e demanda por mão de obra altamente qualificada.

“A troca de conhecimento é fundamental para a transformação da sociedade,

e setores como instituições de ensino, poder público e iniciativa privada precisam atuar em sintonia. As gestões públicas são transitórias, mas esse empreendimento precisa permanecer como patrimônio da sociedade civil organizada”, destaca.

As administrações municipais que sucederam o projeto mantiveram o compromisso de colocar o Parque Tecnológico em funcionamento. No fim do ano passado, o atual secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego, Evandro Banzato, também diretor da ACISA, inaugurou o Centro de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (Cite), que passou a abrigar a sede e o núcleo central do Parque Tecnológico de Santo André.

No lançamento do ingresso da ACISA ao Ambiente de Inovação Connect, foi oficializada a Associação Comercial, ao lado da Tec Mobile, como as primeiras mantenedoras do Parque Tecnológico de Santo André.

“A entrada da ACISA e da Tec Mobile como primeiras mantenedoras do Parque Tecnológico de Santo André representa um avanço importante na consolidação de um modelo de

desenvolvimento baseado em parceria com a iniciativa privada. Estamos fortalecendo um ecossistema que conecta empresas, universidades e poder público, ampliando a capacidade da cidade de gerar inovação, atrair investimentos e criar oportunidades de emprego e renda”, afirma o prefeito Gilvan Ferreira.

“Esse movimento está totalmente alinhado à nossa política de desenvolvimento econômico, que busca melhorar o ambiente de negócios, aumentar a competitividade das empresas e estimular a cultura empreendedora no município”, reforça Evandro Banzato.

Durante o evento, lideranças ligadas ao desenvolvimento regional reforçaram a importância de ampliar as conexões entre instituições, empresas e empreendedores para impulsionar novas oportunidades no ABC. Nesse contexto, Evenson Robles Dotto destacou o potencial da iniciativa para o fortalecimento do território. “A Associação sempre está do lado dos empreendedores em suas necessidades. Esse é um projeto extremamente importante, que vai ajudar muito no crescimento das empresas, no surgimento de novas ideias e no fortalecimento do ambiente de inovação da nossa região”.



Atual área do Parque Tecnológico de Santo André



Oswana Fameli e Evenson Robles Dotto em visita técnica



Antigas instalações da empresa Rhodia Química

## Momento de conexões

**C**onsagrado como um ambiente de relacionamento e geração de negócios, o *Café com Networking* ganhou uma nova edição no início de maio. Realizado no Centro de Capacitação & Negócios da ACISA, o evento reuniu mais de 50 empreendedores dos mais variados segmentos, como planejamento e soluções financeiras, assessoria executiva, medicina e segurança do trabalho, loja de automóveis, terapias integrativas, marcas e patentes, tecnologia e importação para agronegócio, convênio odontológico, mentoria empresarial, agência de publicidade, entre outros.

Em busca de novas parcerias, Fernando Moreira, da Ótica Cantareira, participou do encontro com a proposta de expandir a atuação da empresa no ABC. “Estamos localizados na Zona Norte de São Paulo e, com essa expansão para a região, nosso objetivo ao aceitar o convite foi nos aproximar de empresas interessadas em abrir espaço para a nossa Campanha Boa Visão. Por meio de uma ótica móvel, realizamos exames gratuitos para os funcionários e, caso haja necessidade de utilizar ou trocar os óculos, oferecemos armações com descontos diferenciados”, explica.

Os empresários Hamilton Medeiros e Marcelo Pacchioni, da MV Soluções advocatícias, tributárias e empresariais, participaram pela

primeira vez do encontro. “Nossa expectativa é compartilhar conhecimento e, de acordo com as necessidades de outros empresários, oferecer soluções nas áreas tributária, empresarial e de recuperação de créditos, além da conciliação em advocacia de partido”, destaca Marcelo.



Fernando Moreira



Hamilton Medeiros e Marcelo Pacchioni

## Agende-se

**A** capacitação dos associados segue em destaque na ACISA. Por meio da parceria com o Sebrae-SP, são realizadas palestras gratuitas com temas atuais do universo corporativo, sempre voltadas ao fortalecimento e ao sucesso dos negócios.

No dia 23 de junho, das 19h às 21h, será promovida a palestra *Faça Fácil: crie anúncios que bombam no TikTok*. O encontro será dividido em cin-

co módulos, abordando a importância do TikTok como canal de atração de clientes; a criação de vídeos criativos com potencial de engajamento; os formatos de anúncios e funcionalidades do aplicativo; além de orientações sobre como anunciar, acompanhar resultados e participar de atividades práticas e dinâmicas.

Já no dia 21 de julho, das 18h às 22h, o encontro terá como tema os fundamentos do Marketing e sua aplicação estratégica para o bom desempenho dos negócios. Durante o evento, os participantes aprenderão desde os conceitos bási-

cos de marketing até estratégias para identificar e segmentar o público-alvo, posicionar produtos ou serviços e criar diferenciais competitivos no mercado. Também serão abordados temas como comportamento do consumidor, impactos dos micros e macroambientes, análise SWOT para identificação de oportunidades e ameaças, além de assuntos essenciais como custo x valor, mix de marketing e o papel cada vez mais relevante do marketing digital.

O link de inscrição está disponível em [acisa.com.br](https://acisa.com.br).



## A MELHOR e mais MODERNA estrutura de Educação Infantil Bilíngue do ABC.

Um espaço cuidadosamente planejado para inspirar descobertas, estimular a curiosidade e fortalecer a autonomia da criança, contando com ambientes integrados que ampliam as possibilidades de aprendizagem e interação.

Av. Padre Anchieta, 466 - Bairro Jardim - Santo André

**40 ANOS** COLÉGIO ARBOS

[arbos.com.br](https://arbos.com.br)

## Sucessão e vocação: entre o chamado e a escolha

**N**a convivência que tenho mantido com empresas familiares, acompanhando sua evolução em governança e planejamento sucessório, é comum ver a geração hoje à frente dos negócios, sobretudo os fundadores, preocupada com a capacidade da nova geração de dar continuidade à trajetória bem-sucedida que trouxe a empresa até aqui - e, quem sabe, levá-la além. Sempre que essa conversa surge, costumo responder com uma pergunta que antecede a discussão sobre a existência, ou não, de sucessores suficientemente competentes: será que encontramos, nessa nova geração, familiares de fato vocacionados?

Mas o que é vocação? Trata-se de uma daquelas palavras cujo uso corrente acabou por se afastar de seu significado etimológico. Em geral, a primeira imagem que ela evoca é a de um dom, uma habilidade ou uma característica capaz de favorecer o sucesso em determinada carreira. Essa não é, porém, a acepção original do termo. A palavra vem do latim *vocatio*, que significa, literalmente, "chamamento", derivada de *vocare* ("chamar"). Vocação é, portanto, antes de tudo, um chamado.

Compreendido isso, a pergunta seguinte é inevitável: de onde vem esse chamado? Haverá quem veja nele a expressão de uma missão, inscrita em um desígnio maior de Deus. Outros talvez o reconheçam como algo que brota de dentro de nós, na forma de uma inquietação persistente.

Ele pode também nascer da influência do ambiente em que crescemos ou, quem sabe, da maneira como a própria família nos convida a ocupar um lugar em sua história. Afinal, nada mais natural do que um fundador desejar encontrar entre seus descendentes alguém disposto a levar adiante seu legado e, talvez, a reconhecer ali a própria vocação.

Cabe, porém, à família empresária assegurar a cada um de seus membros o espaço necessário para responder a esse chamado de forma genuína, sem confundir lealdade com obrigação, nem tradição com destino. Para que esse ciclo se complete, não basta haver um chamado: é preciso também uma resposta afirmativa, capaz de converter a vocação em compromisso. Um "sim" sincero é o ponto de partida para a construção das competências necessárias à continuidade da trajetória de sucesso da empresa. Mas essa sinceridade só existe quando há liberdade real de escolha. Tenho convicção de que o ingresso da nova geração deve decorrer de uma opção pessoal, e não da pressão para corresponder a expectativas familiares. Só assim, cada indivíduo pode responder ao chamado, enfrentar suas dúvidas e assumir, com responsabilidade, a construção do próprio caminho.

Durante séculos, esse não foi um dilema vivido pelos herdeiros. A profissão era, em grande medida, determinada pelo clã, pela casta ou pela posição social da família. Em muitos casos, o próprio sobrenome já carregava em si a

marca do trabalho, como se trouxesse inscrita a vocação da linhagem: quem nascia *Taylor* era chamado ao ofício de alfaiate; um filho da família *Shoemaker* trazia no próprio nome a herança dos sapateiros; e um descendente dos *Baker* cedo aprendia a pôr a mão na massa. O sobrenome, assim, revelava não apenas a origem familiar, mas também a atividade ou a tradição produtiva à qual aquela família se ligava ao longo do tempo.

E essa lógica não ficou restrita à Idade Média. Até hoje, muitas famílias constroem trajetórias empresariais sólidas a partir de um ofício transmitido de geração em geração - no agronegócio, na indústria, no comércio e nos serviços. Todos conhecem exemplos de famílias que se tornaram referência em um setor inteiro.

Não há nada de errado nisso. Ao contrário: a continuidade familiar está entre os maiores ativos de uma empresa. O problema começa quando a herança deixa de ser escolha e passa a ser vivida por imposição. Aí a vocação se perde - e, com ela, muitas vezes, o engajamento, a inovação e até a saúde futura do próprio negócio.

A ideia de que alguém poderia (e deveria) escolher sua profissão com base em suas disposições pessoais não é tão antiga quanto parece. O primeiro a formular isso de modo explícito foi Rodrigo Sánchez de Arévalo, um bispo espanhol que em 1468 publicou o *Speculum Vitae*



*Humanae* - uma espécie de guia sobre os diferentes caminhos da vida, sugerindo que cada pessoa deveria seguir aquele mais compatível com sua natureza.

No século seguinte, o filósofo italiano Antonio Persio argumentou que pessoas diferentes criam coisas diferentes e se inclinam naturalmente a artes e profissões distintas. Foi ele quem trouxe à tona o conceito de *aptidão* - do latim *aptus*, "adequado, apto". Na mesma época, o espanhol Juan Huarte de San Juan defendeu que as escolas deveriam orientar os jovens segundo seus talentos naturais. E, em 1747, um inglês chamado Campbell publicou um catálogo dos ofícios de Londres para ajudar pais a orientar seus filhos na escolha profissional. Hoje isso pode parecer elementar. Para a época, era revolucionário.

Uma virada decisiva veio com Martinho Lutero. Antes dele, "vocação" era uma palavra reservada a padres e monges - só quem vivia para a religião teria um "chamado". Lutero altera isso de forma radical. Para ele, cada ofício honesto - do agricultor ao padeiro, do comerciante ao artesão - é também um chamado de Deus. "Deus está ordenando as vacas por meio da vocação da leiteira", escreveu. Quando rezamos pelo pão de cada dia, Deus não o entrega diretamente - ele age por meio de quem planta, colhe, transporta e vende.

Calvino foi além e separou dois tipos de chamado: um geral (servir a Deus) e um particular (exercer uma ocupação específica). A ideia de que o trabalho disciplinado é sinal de propósito - e até de bênção - moldou profundamente a cultura ocidental de negócios. Max Weber, séculos depois, mostrou como essa ética protestante foi um dos combustíveis do capitalismo moderno. Para quem lidera uma empresa familiar, essa conexão entre trabalho, propósito e legado provavelmente soa bastante familiar.

O capitalismo, a revolução industrial e o crescimento das cidades trouxeram um novo desafio: como distribuir milhões de pessoas em milhares de funções diferentes? O liberalismo respondeu com uma ideia simples e poderosa: cada indivíduo deve ter liberdade para desenvolver seus talentos e competir no mercado. O sucesso - e também o fracasso - passou a ser visto como responsabilidade pessoal.

Essa lógica trouxe oportunidades enormes, mas também uma pressão inédita. Escolher uma carreira deixou de ser privilégio de poucos e virou obrigação de todos. E para quem nasce dentro de um negócio familiar, a pressão ganha uma camada extra: além de escolher, é preciso decidir se o caminho da família é também o seu caminho - ou se a vocação aponta para outra direção.



No início do século XX, surgiu uma disciplina voltada a entender - e ajudar a orientar - essas escolhas: a psicologia vocacional. Sua proposta era relativamente simples: conhecer a si mesmo, conhecer o mundo do trabalho e usar a razão para aproximar um do outro. A lógica era encontrar o melhor encaixe possível - a pessoa certa no lugar certo.

Depois veio a abordagem psicodinâmica, trazendo uma camada adicional de profundidade: nossas escolhas profissionais também são influenciadas pelas experiências da infância, pelas satisfações e frustrações vividas no ambiente familiar. No contexto da família empresária, é nesse período que a criança começa a formar seu vínculo emocional com o negócio. Esse aspecto pode ser decisivo para que, a partir de vivências positivas, o indivíduo se sinta ligado à empresa e, no futuro, escolha exercer nela algum papel, seja como sócio, seja como gestor.

Aqui, cabe um ponto que considero importante: ainda se observa uma visão estreita da sucessão em empresas familiares. Em geral, a atenção se concentra naqueles que irão trabalhar na empresa. Mas há outros papéis igualmente relevantes, que também exigem preparo. Se a empresa tem, ou vier a ter, um conselho de administração, nada impede que um membro da nova geração construa uma carreira sólida fora da empresa familiar e adquira a experiência necessária para, mais adiante, ocupar uma cadeira no conselho e contribuir para a estratégia e os rumos do negócio.

Conhecer a empresa por dentro e avançar gradualmente em responsabilidades, até eventualmente chegar a uma posição executiva, é sem dúvida um ativo importante para quem venha a exercer a função de conselheiro. Mas essa não é a única via. Bons exemplos não faltam. Um caso conhecido é o de Travis Knight, filho mais novo de Phil Knight, cofundador da Nike, que nunca atuou como funcionário ou executivo da empresa. Após uma experiência malsucedida como rapper nos anos 1990, ele ingressou no setor de animação, percorreu

o caminho de estagiário a CEO da Laika Entertainment, premiado estúdio do segmento, e, depois de consolidar sua carreira, passou também a integrar, desde 2015, o Conselho de Administração da Nike.

Por fim, mesmo que um membro da nova geração não venha a atuar na gestão nem a ocupar uma cadeira em conselho, ainda assim é razoável esperar dele preparo para o exercício responsável da condição de sócio. Ser sócio de uma empresa familiar não é apenas usufruir dos resultados do patrimônio herdado. É compreender o negócio, respeitar a governança, zelar pela continuidade da empresa e atuar com maturidade nas decisões que afetam a família, a propriedade e o futuro do empreendimento. Entre as competências mínimas esperadas estão educação financeira básica, compreensão dos papéis societários, capacidade de diálogo, visão de longo prazo e responsabilidade na preservação do legado recebido.

Seja qual for o papel a ser desempenhado em relação à empresa familiar, o mais importante é que cada um possa descobri-lo e assumi-lo com consciência. No fim, vocação não é um ponto de chegada, mas um percurso - feito de tentativas, acertos, recomeços e, sobretudo, propósito. E, quando esse propósito se conecta à história de uma família e à missão de um negócio, o resultado pode ser extraordinário.

*Dalton Sardenberg, doutor pela Universidade de Birmingham, Reino Unido, com ênfase em Governança Corporativa, mestre em Engenharia da Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina, MBA Executivo pela Fundação Dom Cabral e professor tempo integral da Fundação Dom Cabral nas áreas de Governança Corporativa, Compliance e Ética Empresarial e Gestão de Empresas Familiares.*



## O que fazer para ter sucesso nos negócios?

**E**mpreender exige coragem e muito planejamento. No entanto, algumas pessoas que entram para essa categoria desconhecem alguns pontos básicos. Para ajudar nesse processo, o analista do Sebrae-SP, Dhiego Garcia elencou algumas dicas de ouro e já começa ressaltando que um dos principais erros de quem inicia um negócio é começar pensando apenas no produto ou serviço, sem definir antes o propósito da empresa.

A orientação é começar pelo porquê: identificar qual transformação o negócio quer gerar na vida do cliente. Depois, definir como essa entrega será feita e, por fim, qual produto ou serviço será oferecido. Com essa clareza, decisões sobre precificação, marketing e atendimento se tornam mais eficientes.

Outro passo importante é elaborar um plano de negócios. O documento ajuda o empreendedor a entender quem é seu cliente, o ta-

manho do mercado, os custos da operação e quanto será necessário faturar para manter a empresa funcionando.

O consultor também alerta para a importância da análise de viabilidade financeira antes de investir. Fluxo de caixa, capital de giro e retorno esperado precisam ser avaliados antes da abertura da empresa.

### MEI é porta de entrada para formalização

Para quem está começando, o Microempreendedor Individual (MEI) é uma alternativa simples e com baixo custo. Atualmente, a contribuição mensal gira em torno de R\$ 86,00 com direito a CNPJ, emissão de nota fiscal, acesso a crédito e benefícios do INSS. O MEI possui limite de faturamento de R\$ 81 mil por ano e permite a contratação de um funcionário, dentro das regras da categoria.

### Gestão estratégica

Para quem já possui uma micro ou pequena empresa, o desafio costuma ser sair da operação e focar na gestão estratégica. Segundo o Sebrae, muitos empresários permanecem presos ao nível operacional, atendimento, produção e rotina diária, e acabam sem tempo para pensar no crescimento do negócio. A orientação é fortalecer também os níveis:



- Tático: organização dos processos e gestão das equipes;
- Estratégico: decisões sobre expansão, inovação, novos mercados e posicionamento da empresa.

### Comportamento empreendedor

O Sebrae também oferece o Empretec, programa da ONU aplicado exclusivamente pela instituição no Brasil. A proposta é desenvolver características do comportamento empreendedor, como liderança, planejamento, persistência, eficiência e visão estratégica.

Outra recomendação importante é entender a jornada do cliente e estruturar um funil de vendas eficiente. O empreendedor precisa compreender como o consumidor conhece a empresa, quais etapas percorre até a compra e como criar uma experiência que gere fidelização.

“Crescer exige mudança de mentalidade: o empresário precisa deixar de ser apenas operador do negócio para se tornar um gestor, com foco em planejamento, controle e resultado”, orienta o analista Dhiego Garcia.



+ DE 3.000 NOVOS E SEMINOVOS

+ DE 70 LOJAS DE AUTOMÓVEIS

+ MENOR TAXA DO MERCADO

+ SERVIÇOS PARA SUA COMODIDADE

(11) 4977-9000

f Instagram Auto Shopping Global

Cinto de Segurança pode salvar vidas!



Use a câmera do seu celular para ver o nosso estoque



Av. dos Estados, 8.000 - Santo André

Administração  
**MaisValor**  
Prestadores e Parceiros de Negócios

## Entre as 50 maiores associações do Brasil

O trabalho da ACISA em prol do associativismo, do desenvolvimento regional e da defesa da classe empresarial garantiu à entidade o reconhecimento como uma das 50 maiores associações comerciais do Brasil. Integrante do G50+, a Associação tem participado de importantes iniciativas voltadas ao fortalecimento do setor.

O mais recente foi o Conexa 2026, realizado entre os dias 18 e 20 de maio, em Florianópolis. Representaram a ACISA o presidente Evenson Robles Dotto e Pedro Cia Junior, também vice-presidente da RA2 (Regional ABC da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo).

Promovido pela Associação Empresarial de Florianópolis, o encontro reuniu mais de 4 mil participantes, entre empresários e cerca

de 100 lideranças de associações comerciais de diferentes regiões do país. Além de incentivar a troca de experiências e o networking, o evento abriu espaço para debates sobre temas que impactam diretamente o setor empresarial, como a redução da jornada de trabalho, a adequação dos limites do Simples Nacional e a reforma tributária.

A programação também incluiu o 4º Encontro Nacional de Fortalecimento do Associativismo, promovido pela Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil em parceria com a Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina. "Este tipo de evento é uma excelente oportunidade para benchmarking e discussão de temas importantes que afetam diretamente os empreendedores", destacou Evenson Robles Dotto.

Durante o encontro, o presidente da ACISA também manifestou preocupação com a publicação da Instrução Normativa RFB nº 2.288/2025 pela Receita Federal, que classifica as associações comerciais como entidades genéricas, impedindo sua atuação na representação coletiva dos associados. Segundo ele, a medida contraria o estatuto das entidades e decisões já reconhecidas pelo Supremo Tribunal Federal.



Pedro Cia Junior e Evenson Robles Dotto com Jorginho Mello, governador de Santa Catarina

**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**

## Há mais de 60 anos, transformando vidas

Muitas instituições atravessam décadas porque mantêm viva a essência da solidariedade. Assim é o Lar Benvindo, que há mais de 60 anos atua no acolhimento e desenvolvimento de crianças e famílias em situação de vulnerabilidade social no Grande ABC.

Fundado em 8 de dezembro de 1964, em Diadema, a instituição iniciou suas atividades como um orfanato no bairro Serraria, acolhendo cerca de 30 crianças. Em 1974, foi transferido para Santo André, onde permanece até hoje, em sede própria. Já em 1996, acompanhando as transformações sociais e as necessidades da comunidade encerrou o modelo de orfanato e, desde então, atua como creche, ampliando sua proposta socioeducativa.

Atualmente, o Lar Benvindo atende 144 crianças, entre 11 meses e 7 anos, por meio dos serviços gratuitos de creche e contraturno escolar. Oferece acolhimento diário, alimentação acompanhada por nutricionista, atividades pedagógicas, recreativas e suporte ao desenvolvimento infantil. Desde o ano passa-



do, mantém um Centro de Reabilitação com atendimento de fisioterapia com preço social e tem planos de expandir os serviços para as áreas de psicologia e odontologia.

Segundo o gerente administrativo e financeiro, José Roberto Cano, o trabalho desenvolvido vai além da assistência básica. "Nessas seis décadas, o Lar Benvindo tem uma atuação social voltada ao cuidado, desenvolvimento e acolhimento de crianças e famílias em situação de vulnerabilidade. Oferecemos oportunidades, apoio e um ambiente seguro para que as crianças possam crescer com dignidade, educação e esperança em um futuro melhor", declara.

Para manter os atendimentos e ampliar sua capacidade de atuação, o Lar depende do apoio da sociedade civil, empresas parceiras e ações solidárias. Hoje, os recursos da instituição são obtidos por meio de convênios públicos, doações, campanhas beneficentes, bazar solidário, contribuição de parceiros e aluguel do salão social para eventos.

Entre as principais necessidades estão a ampliação da captação de recursos, o fortalecimento dos projetos sociais e de saúde, a busca por novos voluntários e parceiros corporativos. Para isso, o envolvimento do setor empresarial se torna estratégico. Empresas podem contribuir por meio de doações financeiras, apoio institucional, patrocínio de campanhas, apadrinhamento de crianças, incentivo ao voluntariado corporativo e doação de itens para o bazar beneficente mantido pela entidade.

Para ajudar essa nobre causa, o interessado pode se tornar sócio contribuinte, realizar doações financeiras, participar de campanhas e de eventos beneficentes, doar itens para o bazar solidário ou desenvolver trabalho voluntário.

O Lar Benvindo está localizado na rua Adamantina, 346 – Vila Bela Vista – Santo André. Os contatos podem ser realizados pelo WhatsApp: (11) 4973-7745 | (11) 4973-8660 ou pelo e-mail: [atendimento@larbenvindo.com.br](mailto:atendimento@larbenvindo.com.br).



# MV

## SOLUÇÕES CORPORATIVAS

ESTRATÉGIA QUE GERA RESULTADOS

## SOLUÇÕES INTELIGENTES. RESULTADOS REAIS.

A MV Soluções Corporativas oferece assessoria jurídica e empresarial estratégica para **impulsionar negócios, reduzir riscos e gerar valor sustentável.**



**SEGURANÇA JURÍDICA**

Protegemos sua empresa e suas decisões.



**ESTRATÉGIA E FOCO**

Soluções personalizadas para cada desafio do seu negócio.



**RESULTADOS QUE GERAM VALOR**

Eficiência, economia e crescimento sustentável.

PARCERIA QUE FORTALECE E TRANSFORMA.



# MV

SOLUÇÕES CORPORATIVAS

### NOSSOS SERVIÇOS



**ASSESSORIA JURÍDICA EMPRESARIAL**  
Soluções jurídicas completas para apoiar decisões e proteger o seu negócio.



**RECUPERAÇÃO TRIBUTÁRIA**  
Identificamos e recuperamos valores pagos indevidamente com segurança e eficiência.



**PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO**  
Estratégias personalizadas para reduzir custos e aumentar a competitividade.



**SOCIETÁRIO E CONTRATUAL**  
Constituição de empresas, acordos, contratos e reorganizações societárias.



**CONTENCIOSO TRIBUTÁRIO**  
Defesa técnica e estratégica em autuações e processos administrativos e judiciais.



**COMPLIANCE E GOVERNANÇA**  
Programas de integridade e boas práticas para mitigar riscos e garantir conformidade.



**DUE DILIGENCE**  
Análise jurídica e documental para apoiar decisões seguras em negócios.



**FUSÕES, AQUISIÇÕES E REESTRUTURAÇÕES**  
Assessoria completa em transações e processos de reestruturação empresarial.

Soluções estratégicas, personalizadas e focadas em resultados.  
Conte com a MV para transformar desafios em oportunidades.

### FRANQUEADOS DO GRUPO STUDIO

**Studio Fiscal**  
INTELIGÊNCIA TRIBUTÁRIA

**Studio Law**  
SOLUÇÕES JURÍDICAS

**Studio Brokers**  
INTERMEDIÇÃO DE NEGÓCIOS

**e-contábil**  
INTELIGÊNCIA CONTÁBIL

**e-fiscal**  
GESTÃO FISCAL

**Studio Energy**  
SOLUÇÕES EM ENERGIA

**Studio Agro**  
SOLUÇÕES PARA O AGRONEGÓCIO

**Studio Grow**  
MARKETING & PERFORMANCE

**Studio Banana**  
STARTUPS E INOVAÇÃO

**saf**  
ASSESSORIA FINANCEIRA

**Space W**  
EMPODERAMENTO E NEGÓCIOS

**Studio Management**  
GESTÃO E ESTRATÉGIA

**Studio Bank**  
BANCO DIGITAL



[mvjuridica.com.br](http://mvjuridica.com.br)



[@mvsolucoesbr](https://www.instagram.com/mvsolucoesbr)



[contato@mvjuridica.com.br](mailto:contato@mvjuridica.com.br)



11 4992-2989



Luis Antonio Sampaio da Cruz, Evenson Robles Dotto, Helen Alonso, Renata Pereira, Andreia Teresa Faboci Spadafora, Newton Porchia, Eduardo Gobatti e Paulo Roberto Machado

## Casa da Esperança intensifica serviços

**R**ecentemente, representantes da Casa da Esperança de Santo André estiveram na ACISA para apresentar os serviços médicos e exames oferecidos pela instituição. Participaram do encontro com a diretoria, a presidente Andreia Teresa Faboci Spadafora, o vice-presidente Newton Porchia, a gerente comercial Helen Alonso e a coordenadora comercial Renata Pereira.

Fundada em 1954, a Casa da Esperança iniciou suas atividades em uma enfermaria do Hospital Municipal, dedicada ao atendimento de crianças com poliomielite. Ao longo das décadas, a entidade ampliou sua atuação e con-

solidou-se pelo atendimento humanizado e especializado em casos de alta complexidade.

Atualmente, oferece consultas ambulatoriais em 20 especialidades médicas, além de centro de diagnóstico e neurologia, com capacidade para realizar cerca de 50 tipos diferentes de exames. A instituição também disponibiliza tratamentos como fisioterapia, fonoaudiologia, psicologia, terapia ocupacional, acupuntura e RPG, entre outros procedimentos especializados.

Associados da ACISA e seus colaboradores contam com condições especiais nos atendimentos oferecidos pela Casa da Esperança. Para utilizar os benefícios, basta informar o vínculo com a entidade no momento do agendamento, que deve ser feito pelos canais: Telefone ou WhatsApp: (11) 4979-7333. Site: [www.casadaesperanca.com.br](http://www.casadaesperanca.com.br).

## Saúde em destaque

**C**om o compromisso de aprimorar continuamente os serviços prestados e oferecer maior suporte no cuidado com sua saúde e bem-estar, a ACISA está com um novo benefício destinado a todos os associados.

Trata-se do plano odontológico da Dental Plus (uma vida inclusa), que permite ao sócio proprietário associado acesso a uma rede credenciada ampla, atendimento qualificado e suporte preventivo e corretivo, garantindo maior segurança no acompanhamento da saúde bucal.

Para adesão ou mais informações sobre os benefícios, os interessados devem entrar em contato com o telefone (11) 2199-1611.



## Empresas parceiras com suporte total ao seu negócio

Simplifique sua gestão e foque no que realmente importa para a sua empresa!

Cuidamos da contabilidade, folha de pagamento e legalização da sua empresa com segurança, eficiência e transparência.

**Entre em Contato!**



(11) 4437-3128



(11) 3382-1100



(11) 96335-7070

## O que vai transformar o consumo nos próximos anos

O varejo vive uma das maiores transformações das últimas décadas. Impulsionado pelas mudanças no comportamento do consumidor, pelos avanços tecnológicos e por novas exigências na experiência de compra, o setor entra em 2026 diante de um cenário cada vez mais dinâmico e competitivo.

Mais conectado, informado e exigente, o consumidor atual busca praticidade, rapidez e personalização em todas as etapas da jornada de compra. E essa jornada já não acontece em apenas um ambiente. Hoje, é comum pesquisar produtos online, visitar lojas físicas para experimentar itens e concluir a compra pelo celular, muitas vezes em poucos minutos.

Esse novo comportamento tem levado empresas a repensarem estratégias e integra-



rem canais para oferecer experiências cada vez mais fluidas. O consumidor não diferencia mais o online do offline, ele simplesmente espera ser atendido da maneira mais conveniente, independentemente da plataforma escolhida.

Nesse contexto, o conceito de omnichannel se consolida como uma das principais tendências do varejo. A integração entre lojas físicas, e-commerce, aplicativos, marketplaces e redes sociais deixa de ser diferencial e passa a ser requisito básico para marcas que desejam crescer e fidelizar clientes.

A tecnologia também assume papel central nessa transformação. A inteligência artificial

desponta como uma das ferramentas mais importantes para o varejo, permitindo decisões mais rápidas, ganho de eficiência operacional e personalização em escala.

Com o uso de algoritmos capazes de analisar hábitos e preferências de consumo, empresas conseguem oferecer recomendações mais assertivas e melhorar a experiência do cliente. No setor de moda, por exemplo, aplicativos já sugerem peças com base no histórico de compras e no perfil do consumidor. Já supermercados investem em sistemas de autotendimento para reduzir filas e tornar a experiência mais prática e ágil.

Fonte: Central do Varejo





### Alta performance para a sua TI, da entrega ao suporte.

A **Tec Mobile** não entrega apenas notebooks, tablets e smartphones. Somos o braço direito da sua infraestrutura, assumindo toda a complexidade da gestão de devices para que a sua empresa possa expandir sem travar:



**Dispositivos Novos e Configurados:** Equipamentos novos de fábrica, customizados e prontos para uso.



**SLA de 20 Minutos:** O menor tempo de resposta do setor com atendimento humano e ágil.



**Redução de Carga Tributária:** Soluções em OPEX (Despesas Operacionais) que protegem seu capital de giro.

**A estrutura de TI que o seu negócio exige, com a agilidade que a sua operação precisa.**

Aponte a câmera aqui e leve a alta performance para a sua empresa.



## Produção industrial cresce acima da expectativa

O crescimento de 0,1% em março da indústria brasileira reflete uma economia resistente frente aos juros altos e aos impactos da guerra no Oriente Médio. O resultado divulgado recentemente pelo IBGE, que representou a terceira expansão consecutiva no ano, mostra que o setor avançou 1,4% no primeiro trimestre de 2026 comparado ao final do ano passado, revertendo a queda de 0,6% observada no último trimestre de 2025.

O avanço ficou ligeiramente acima das estimativas do mercado, que projetava uma retração de 0,1% para o período. Na comparação interanual, a produção da indústria registrou uma expansão de 4,3% em março, a maior desde outubro de 2024, acumulando um ganho de 3,1% nos três primeiros meses do ano civil.

Segundo economistas, o desempenho da indústria corrobora a projeção de que o Produto



Interno Bruto (PIB) deve avançar acima de 1,0% no primeiro trimestre. Contudo, o ambiente ainda segue desafiador, especialmente para a indústria de transformação, que enfrenta o peso de taxas de juros elevadas, condições de crédito restritivas e o aumento nos custos das matérias-primas provocado pela volatilidade geopolítica externa.

O relatório do Goldman Sachs sobre o desempenho do setor aponta que a indústria vem enfrentando dificuldades desde meados de 2024, mas "parece ter dado a volta por cima no primeiro trimestre de 2026.

"Para o futuro, espera-se que o setor industrial encontre apoio em significativas trans-

ferências fiscais para as famílias, na expansão da massa salarial real da economia e em políticas industriais patrocinadas pelo governo, mas continue a enfrentar dificuldades devido às condições monetárias e financeiras restritivas", diz o documento.

Para Rafael Perez, economista da Suno Research, o desempenho da indústria neste início de ano é marcado por uma "recuperação expressiva", reflexo do crescimento mais forte da atividade econômica, reaceleração da demanda, um cenário internacional mais favorável para a indústria extrativa e a base de comparação mais baixa herdada do final de 2025.

Fonte: InfoMoney

# VolksVale+ Venda Direta

 Original



Jéssica Carvalho  
(11) 98763-6692  
(11) 98763-3120



O atendimento certo para as suas necessidades, soluções personalizadas e **descontos imperdíveis**



FROTISTA



PCD



TAXISTA



ME/EPP/CNPJ



PRODUTOR RURAL



AUTO ESCOLA



FUNCIONÁRIO VW

Endereço - Avenida Senador Vergueiro, 332 - Centro, São Bernardo do Campo - Sp

 Desacelere. Seu bem maior é a vida.

\*Descontos sujeitos à variação conforme o modelo escolhido, categoria de enquadramento na modalidade de Venda Direta e política comercial vigente no mês. Consulte a concessionária para verificar condições atualizadas, regras de elegibilidade e disponibilidade.

## Associados ganham novas soluções empresariais

A ACISA recebeu, no último dia 28 de maio, a Caravana Facesp, iniciativa da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo que percorre as regionais paulistas para apresentar os novos serviços incorporados ao portfólio de soluções empresariais das associações comerciais: o AC Recupera, o AC Protesto e o novo relatório de consultas modulares.

“Esta é a nossa 16ª reunião e escolhemos Santo André para a apresentação no ABC por ser a cidade do vice-presidente da Regional RA-2”, destacou o vice-presidente da Facesp, Ary Russo, ao se referir a Pedro Cia Junior, também vice-presidente da ACISA.

A Caravana contou com representantes da Facesp, da Equifax e do Sebrae-SP, além da presença de empresários da região e dos presidentes das associações comerciais de São Bernardo do Campo, Walter Moura Junior, e de Ribeirão Pires, Ricardo Cardoso, entre outros convidados.

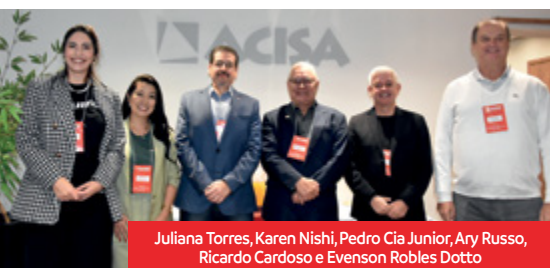
De acordo com Pedro Cia Junior, os novos serviços foram desenvolvidos para ampliar o apoio às micro, pequenas e médias empresas, oferecendo mais agilidade, segurança e eficiência na gestão financeira e na recuperação de crédito. Com o AC Recupera e o AC Protes-

to, os associados passam a contar com uma solução digital e automatizada para cobrança e recuperação de valores em aberto. O sistema permite encaminhar títulos para protesto de forma simplificada, sem burocracia, filas ou utilização de papel.

Entre os documentos que podem ser protestados estão cheques, duplicatas, notas promissórias, contratos de prestação de serviços, confissões de dívida e taxas condominiais. O protesto pode ser realizado a partir de um dia de atraso e representa a única forma de restrição pública legal, tornando o processo de cobrança mais seguro e eficiente.

O empresário insere os dados da dívida diretamente no sistema, que realiza o acompanhamento da cobrança, facilita a negociação entre empresa e devedor e agiliza o processo de recuperação amigável do crédito. Entre os principais benefícios dos novos serviços estão a recuperação mais rápida de valores em aberto; redução da inadimplência; solução desenvolvida especialmente para micro e pequenas empresas; diminuição dos custos com cobrança; mais segurança nas negociações; facilidade no acompanhamento dos processos; recuperação de crédito sem necessidade de judicialização e acesso à base nacional de protestos.

Outro serviço disponibilizado aos associados da ACISA é o novo relatório de consultas modulares, que oferece mais flexibilidade na análise de crédito. Agora, o empresário pode personalizar as consultas conforme sua necessidade, escolhendo informações específicas, como dados cadastrais, restrições, score de crédito e ações cíveis.



Juliana Torres, Karen Nishi, Pedro Cia Junior, Ary Russo, Ricardo Cardoso e Evenson Robles Dotto



A apresentação das novidades ficou a cargo de Ary Russo

## Sua marca está protegida?

**M**arcas e Patentes é o novo serviço que passa a integrar o vasto portfólio de soluções da ACISA voltadas ao empreendedor. Com essa nova solução, a Associação Comercial se consolida como um local único que oferece todos os serviços necessários de retaguarda para que o empresário possa desenvolver com tranquilidade o seu core business.

A marca e o nome de uma empresa são parte essencial do seu patrimônio e refletem toda a credibilidade, reputação e confiança construídas junto aos clientes. Por isso, efetuar o seu registro é proteger de forma integral todos os ativos intelectuais e intangíveis, além de se resguardar de problemas jurídicos e concorrência desleal.

“Registrar uma marca significa assegurar o direito de uso exclusivo em todo o território nacional dentro do seu segmento de atuação”, completa o diretor Luis Felipe Balieiro Lima.

O associado conta com preços e condições especiais de pagamento, além de uma consultoria completa, que inclui desde o processo de contratação, conduzido por profissionais altamente qualificados, até o monitoramento e a proteção da marca por um período de 10 anos.

Os interessados em obter mais informações sobre o novo serviço podem entrar em contato pelo telefone (11) 2199-1611.

## O que trouxe sua empresa até aqui pode **não** sustentar o próximo ciclo.

Quando o negócio cresce, os desafios mudam. A LGK, associada à Fundação Dom Cabral, aproxima empresários e famílias empresárias de soluções de desenvolvimento em gestão, liderança, governança e perenidade.

### Para empresas que precisam:

- Amadurecer a gestão
- Estruturar governança
- Desenvolver lideranças
- Preparar sucessão

Acesse a LGK e conheça os caminhos para o **próximo ciclo da sua empresa.**



LGK  
GESTÃO & GOVERNANÇA

Associação à  
FDC

Fundação  
Dom  
Cabral

50  
ANOS

## Festival de Cinema aguarda público recorde

A vila ferroviária de Paranapiacaba volta a ser palco do Festival de Cinema Paranapiacaba entre os dias 19 e 21 de junho. Com patrocínio da MRS Logística, o evento será realizado no histórico Cine Lyra, uma das salas de cinema mais antigas do Brasil, e deve registrar recorde de visitantes nesta edição.

Idealizado pelos produtores culturais Miriã Santos, Leandro Munhoz e Lucca Nardone, o festival tem como proposta fortalecer a circulação do cinema independente brasileiro, incentivar a formação audiovisual e ampliar os espaços de troca entre artistas, estudantes, profissionais do setor e o público.

Ao ocupar um patrimônio histórico como o Cine Lyra e conectar cinema, cultura e território, o evento reforça a proposta de descentralizar o acesso ao audiovisual e valorizar novas narrativas do cinema brasileiro contemporâneo. A programação contará com mais de 10 sessões gratuitas, reunindo produções de di-



ferentes regiões do país. Entre ficções, documentários, animações e obras infantis, serão exibidos 63 filmes selecionados entre mais de 750 inscrições recebidas para concorrer ao Troféu Cambuci, distribuído em 15 categorias.

Além das exhibições, o público poderá participar de debates, atividades formativas, conversas com profissionais da área e atrações culturais voltadas tanto aos profissionais do audiovisual quanto aos visitantes em geral.

Localizado na Sociedade Recreativa Lyra da Serra, construída no início do século XX, o Cine Lyra é a segunda sala de cinema mais antiga do Brasil. O local passou décadas inativo até

ser restaurado e reaberto ao público em 2024. Tombado por órgãos de preservação como Comdephaapasa, Condephaat e Iphan, o espaço representa um marco da memória cultural e cinematográfica da região, reforçando a ligação entre o passado e o presente do audiovisual em Paranapiacaba.

Nesta edição, o Festival de Cinema Paranapiacaba também promove uma ação social em parceria com a Associação Caminhos do Cambuci. O público será convidado a doar leite em pó, que será destinado a famílias em situação de vulnerabilidade social. As doações poderão ser feitas durante todo o evento, em ponto de coleta instalado no Cine Lyra.

### Bora evoluir e fazer sua empresa crescer.

Claro-fibra  
**600MEGA**  
+  
McAfee

POR APENAS  
R\$ **59,90**  
/MÊS  
POR 3 MESES. APÓS, R\$99,90.  
EXCLUSIVO NO CNPJ

 **ECONOMIZE R\$120 POR ATÉ 3 MESES**

SAIBA MAIS **Claro-empresas**



FALE COM O EXECUTIVO  
E APROVEITE.



**Ana Paula Padrão**  
Empresária e Jornalista

**BORA FAZER JUNTOS.** **Claro-empresas**



**Fique sócio** e tenha acesso a soluções estratégicas, capacitação, benefícios exclusivos, networking qualificado, geração de negócios, espaço para eventos e podcast, divulgação e representatividade para fortalecer sua marca e ampliar resultados.



#### 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](http://acisa.com.br)

🌐 [acisa.com.br](http://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:

- Air Soft Ar Condicionado
- Antônio Evaldo de Araújo Pereira
- Ariane Francisco de Almeida Empreendedorismo
- Associação dos Lojistas do Vieira Shopping
- Azimute Desenvolvimento Pessoal e Treinamentos
- Bean Wealth Management Corretagem de Seguros
- Camila Cine Fotografia
- Catena Capital Agente Autônomo de Investimento
- Consultoria Imobiliária Menarbin
- Contabilidade Molina
- Daniele Florentino de Souza
- Dili Assessoria
- Douglas Minucio - Contabilidade
- Elo Integrativo
- F. Vando da Costa Granitos
- F.E. Result
- Fantasy World Parque Temático
- Jacqueline Garcia de Oliveira Aragão
- Jennifer Camila dos Santos
- Klipeess Suprimentos
- Liliane Nalva do Nascimento
- Madrecita BI Restaurante
- Metav Tecnologia da Informação
- MTM Gestão de Recursos Humanos
- MV Consultoria Corporativa
- New Consultancy Station
- Nexia Lab
- Outpost Soluções em Combate a Incêndio
- Padaria Cristal Express
- Righeti & Gonsalves Comércio de Produtos Alimentícios
- Servim Manutenção de Máquinas e Equipamentos
- Setenglish Ltda
- Valeria Waz - Gestão de Parcerias Empresariais
- Via Consultoria em Informática
- Vinícius Daizen Matsumoto
- Vivanutri Suplementos e Saúde
- W. M. da Silva Comércio e Serviços

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



# Você pode ganhar dinheiro com a ACISA.

## FIQUE SÓCIO e descubra como!

# 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](http://sudestemeridional.totvs.com)**

O Brasil que faz  
**faz com TOTVS.**



BREVE LANÇAMENTO



PANTERA  
IMÓVEIS

# Miúva

**TORRE ÚNICA – 130m<sup>2</sup>**

3 Vagas

---

Lazer completo

---

3 Suítes com uma suíte  
master

---

Varanda com churrasqueira  
à carvão

---



Rua das Caneleiras  
Bairro Jardim

