



# ACISA

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E  
INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

INFORMA

Ano 13  
Nº 73  
Ago/Set 2026

Fechamento autorizado.  
Pode ser aberto pela ECT.



**ACISA beneficia  
associados com ação  
coletiva inédita**

página 08

**AC Recupera é a  
mais nova solução  
para os empreendedores**

página 17

**Credibilidade  
e confiança em  
todos os serviços**

página 21



## 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

BENEFÍCIOS  
EMPRESARIAIS

10

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

11

SINERGIA

12

CAPA

14

APOIO AO  
EMPREENDEDOR

15

ESTRATÉGIA DE IMAGEM

16

MOMENTO INDÚSTRIA

17

SOLUÇÕES  
CORPORATIVAS

18

CAPACITAÇÃO

20

ACISA SOLIDÁRIA

21

CONFIABILIDADE

22

ESPAÇO DO ASSOCIADO

# Gestão 2024 • 2027

A ACISA é administrada por uma Diretoria Executiva, órgão colegiado de deliberações, com mandato de três anos, composta por um Presidente e cinco Vice-Presidentes, Diretor Secretário e Diretores Adjuntos, eleitos diretamente pelos associados, e, Suplentes nomeados pela Diretoria Executiva. Atualmente a diretoria da ACISA, em vigência de 2024 a 2027, é composta pelos seguintes membros, que trabalham voluntariamente:

**Presidente: Evenson Robles Dotto**

**Vice-Presidentes**

**Administração e Finanças: Pedro Cia Junior**

**Tecnologia e Sistemas: José de Arimathea Barcellos**

**Marketing e Desenvolvimento Social: Paulo Cesar Ferrari**

**Ação Política e Institucional: Eduardo Gobatti**

**Estratégia de Negócios: Marcos Alexandre Rocco de Paula**

**Diretor Secretário: Gentil Carlos Morin**

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

## CONSELHO SUPERIOR

**Membros: Adilson Bonucci • Antonio José Monte • Cesar Marcheti • Duilio Pisaneschi • Evandro Banzato • Evenson Robles Dotto • Flávio Castellano • 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

*A movimentação dos candidatos já começou e este é o momento para que os eleitores se preparem para exercer seu direito de voto de forma consciente, escolhendo representantes comprometidos com as necessidades e os desafios da região onde vivem. Não se trata de ideologias ou posicionamentos partidários, mas da importância de eleger candidatos que conheçam a realidade local e estejam preparados para defender pautas que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do ABC.*

*Com esse propósito, a ACISA aderiu à campanha O ABC Vota pelo ABC, criada em 1998 pela Octopus Comunicação e que se mostra mais atual do que nunca. Com o apoio de importantes entidades representativas da sociedade civil, a iniciativa busca conscientizar a população sobre a importância de fortalecer a representatividade regional, incentivando o voto em candidatos com vínculo e compromisso com o Grande ABC.*

*Afinal, somente com representantes identificados com as demandas locais será possível ampliar a voz da região em Brasília e na Assembleia Legislativa, além de fortalecer a capacidade de acompanhamento e cobrança das ações daqueles que forem eleitos. Vale ressaltar que a campanha tem caráter estritamente apartidário.*

*A representatividade regional também pode se traduzir em mais oportunidades de investimentos para os municípios. Considerando o volume de recursos que podem ser destinados por meio de emendas parlamentares, a região pode ser beneficiada com iniciativas voltadas às áreas de saúde, educação, mobilidade, segurança e desenvolvimento social.*

*Ao mesmo tempo, o Brasil enfrenta desafios estruturais que exigem a atuação de representantes comprometidos com o avanço de temas essenciais para a competitividade do país, como as reformas tributária e administrativa. Soma-se a isso o cenário de juros elevados. O Brasil segue com a segunda maior taxa de juro real entre as principais economias do mundo, atrás apenas da Turquia. Isso dificulta o acesso ao crédito, reduz investimentos produtivos e limita a expansão dos negócios, impactando diretamente a geração de emprego e renda.*

*Até a próxima!*



**Evenson Robles Dotto**  
Presidente da ACISA

## Diretores visitam a Enel

Com a criação de uma nova estrutura operacional da Enel em Diadema, a região do ABC passou a contar com uma cobertura ampliada de bases de atendimento, proporcionando mais agilidade na prestação de serviços aos usuários, tanto pessoas físicas quanto jurídicas.

Para conhecer de perto o funcionamento da empresa, um grupo de diretores da ACISA foi convidado a visitar o Centro de Controle da Enel, localizado no bairro Chácara Santo Antônio, na cidade de São Paulo.

Participaram da visita os diretores Ari Barcellos, Luis Felipe Balieiro Lima, Evenson Robles Dotto, Claudio Barberini Junior, Paulo Cesar Ferrari e Pedro Cia Junior.



## Tecnologia e inovação in loco

A busca constante por conhecimento e atualização sobre as principais tendências em tecnologia e inovação levou a diretoria da ACISA a realizar uma de suas reuniões no Centro de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (CITE), sede do Parque Tecnológico de Santo André.

A iniciativa partiu de Evandro Banzato, diretor da ACISA e secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego de Santo André. Após a reunião, o secretário apresentou a estrutura e os objetivos do Parque Tecnológico, além de conduzir os participantes em uma visita pelas instalações.

Desde o início deste ano, a ACISA integra o grupo de mantenedores do Parque Tecno-

lógico de Santo André, um ambiente público voltado à conexão entre empresas, universidades, instituições de ciência e tecnologia, órgãos governamentais, investidores e empreendedores, com o propósito de transformar conhecimento em desenvolvimento econômico e social.

Mais do que reunir diferentes agentes do ecossistema de inovação, o Parque Tecnológico atua na articulação de projetos, no incentivo a novos negócios, no fomento à inovação aberta, no apoio à formação de talentos e na aproximação entre ideias e oportunidades concretas. Nesse ambiente, a inovação se materializa por meio de conexões estratégicas, infraestrutura especializada, serviços de apoio e iniciativas alinhadas às demandas do mercado e da região.



## Parceria educacional

Recentemente, um grupo de diretores da ACISA foi recebido pelo reitor do Centro Universitário Fundação Santo André (FSA), Vander Ferreira de Andrade, no tradicional prédio Casa Amarela, localizado no campus da instituição.

Durante o encontro, o reitor apresentou um panorama dos cursos oferecidos pela FSA e destacou os benefícios exclusivos concedidos

aos associados da ACISA. Os descontos para os cursos de graduação chegam a 40%, enquanto, nos programas de pós-graduação, variam entre 50% e 70%.

Atualmente, a instituição conta com mais de 30 cursos de graduação, mais de 20 programas de Master of Business Administration (MBA) e diversas opções de especialização. Segundo Vander Ferreira de Andrade, o Centro Universitário recebeu nota máxima na avaliação do Ministério da Educação (MEC), e seus cursos estão alinhados às áreas de maior crescimento, como tecnologia, educação, gestão, comportamento humano, direito e criatividade.

Os associados interessados em obter mais informações sobre a parceria podem entrar em contato pelo [WhatsApp \(11\) 2199-1611](https://api.whatsapp.com/message/2199-1611).



## Estabilidade econômica

Como forma de conhecer o desempenho econômico dos empreendedores localizados no ABC, a ACISA realiza trimestralmente uma pesquisa. A mais recente, referente ao primeiro trimestre de 2026, envolveu 309 respondentes, dos quais 83,8% pertencem ao segmento do comércio, 10% à indústria e 6,2% à prestação de serviços.

Em relação às vendas no período analisado, elas se mantiveram estáveis para 67,6% dos entrevistados e essa mesma postura de cautela deve continuar para o segundo semestre, com a abrangência de um universo ainda maior: 74,4%. Na comparação entre os primeiros trimestres de 2024 a 2026, as vendas também ficaram estáveis para a maioria dos participantes da pesquisa, enquanto o

resultado financeiro apresentou queda apenas em 2024.

Quanto ao resultado financeiro, a estabilidade permaneceu para 67,6% dos entrevistados, contra queda para 18,8% e crescimento para 13,6%. Os empreendedores interessados em participar da pesquisa devem seguir as redes sociais da ACISA ou acessar o portal da entidade.

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

**Savol** *Você em casa!* **FIAT**

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-ESTAR É A VIDA.

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

CHEGOU O  
**T2 XWD**  
**4x4**

ELEGÂNCIA EM  
ESTADO BRUTO,  
AGORA NA VERSÃO  
MAIS ESPERADA.

**8** MOTOR ELÉTRICO E BATERIA **7** GARANTIA VEÍCULO COMPLETO



PACOTE ADAS COMPLETO COM CONDUÇÃO SEMIAUTÔNOMA E CÂMERAS 360°



POTÊNCIA TOTAL INSTALADA DE 597CV\*, ACELERAÇÃO DE 0 A 100 KM/H EM 5.5S



ESCANEE O  
QR CODE E  
AGENDE SEU  
TEST DRIVE

**JETOUR**  
— Drive Your Future —

**Savol**

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

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



## ACISA conquista ação coletiva inédita

Os associados da ACISA optantes pelo Simples Nacional que adquirem mercadorias de outros estados destinadas à revenda ou à industrialização já podem deixar de recolher o Diferencial de Alíquotas do ICMS (DIFAL-ICMS) no Estado de São Paulo.

“Trata-se de uma ação definitiva e inédita no Estado, que beneficia tanto os atuais associados quanto os novos, possibilitando a restituição dos valores pagos indevidamente desde 2019”, explica Fábio Tavares, advogado responsável pela representação da ACISA no processo.

A decisão significa um importante avanço ao reconhecer o direito de uma associação empresarial paulista de afastar a cobrança de um tributo que impacta diretamente o fluxo de caixa de pequenas e médias empresas dos setores do comércio e da indústria. O benefício está em vigor desde dezembro de 2025 e pode ser usufruído ao longo deste ano e dos próximos.

Para mais informações e orientações sobre os procedimentos necessários, os interessados devem entrar em contato pelo e-mail [fabio.tavares@pradoqueiroz.com.br](mailto:fabio.tavares@pradoqueiroz.com.br), pelo telefone (11) 3177-3288 ou pelo [WhatsApp \(11\) 99988-8719](#).

## Saúde e qualidade de vida

A preocupação com a saúde e qualidade de vida dos seus associados e colaboradores também está na pauta da ACISA. Por isso, a entidade sempre busca serviços e parcerias que possam oferecer o melhor custo x benefício aos empreendedores.

A mais recente novidade é o *Porto Bairro ABC*, voltado para empresas a partir de três vidas e com atendimento nos hospitais Cristóvão da Gama (Santo André), Beneficência Portuguesa (São Caetano do Sul) e Santa Catarina (São Paulo).

Além da qualidade da Porto Saúde, os associados da ACISA contam com 50% de desconto na



## Mais competitividade com soluções estratégicas

Na terça-feira (8 de setembro), às 19h, os varejistas que desejam conhecer as novas ferramentas de venda on-line têm encontro marcado no Centro de Capacitação & Negócios da ACISA. Nesse dia, o especialista Thiago Oliveira comandará a palestra gratuita: *Soluções de e-commerce para lojistas e varejo através das ferramentas TOTVS*.

Durante o encontro, serão abordadas a transformação digital aplicada ao varejo; integração entre loja física e e-commerce; gestão de estoque e pedidos em tempo real; omnicanalidade e experiência do cliente; automação de processos comerciais e operacionais; inteligência de dados para tomada de decisão; soluções TOTVS para aumento da produtividade e competitividade e as tendências e oportunidades para o varejo digital.

Thiago Oliveira é formado em Tecnologia em Redes de Dados e Infraestrutura, possui 17 anos de experiência em gestão, liderança e comercialização de ERPs, atuando à frente da Inoventi e T2MO, empresas especializadas em Tecnologia da Informação e Soluções para o setor varejista.

Os interessados em participar da palestra deverão fazer gratuitamente a sua inscrição por meio do link: <https://bit.ly/CCN-08Set26>

1ª mensalidade e, todo mês, acontecem campanhas promocionais por tempo indeterminado e com benefícios adicionais.

“O plano ainda oferece coparticipação inteligente com limitadores, telemedicina, clínico geral e pediatra na hora - isentos de coparticipação, além de uma ampla equipe médica, garantindo um atendimento ágil, humanizado e de alta qualidade”, explica o diretor da ACISA e CEO da FG Company, Fábio Gerevini.

Os interessados devem entrar em contato com a área comercial por meio do [WhatsApp \(11\) 2199-1611](#).

## Características distintas

Com a redução da oferta de planos de saúde individuais nos últimos anos, tornou-se cada vez mais comum a contratação de planos classificados como “coletivos empresariais” por meio de CNPJ, inclusive por empresas sem funcionários. Em muitos casos, o contrato atende exclusivamente ao sócio e seus familiares, configurando o chamado plano empresarial “falso coletivo”.

Embora formalmente enquadrado como plano empresarial, esse tipo de contrato, na prática, funciona como um plano familiar. A principal diferença está nas regras aplicáveis. Enquanto os planos individuais e familiares têm seus reajustes regulados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), os planos coletivos empresariais possuem maior liberdade para aplicar aumentos e podem ser rescindidos pela operadora em determinadas situações.

Para se ter uma ideia, o reajuste autorizado pela ANS para planos individuais e familiares em 2025 foi de 6,06%. Já em diversos contratos empresariais com perfil familiar, os aumentos chegaram a percentuais significativamente superiores, próximos de 20% e, em alguns casos, até maiores.

Segundo Juliana Brait, advogada especializada em Direito da Saúde, o primeiro passo para quem está nessa situação é solicitar a um especialista uma análise do contrato e o histórico de reajustes aplicados ao longo dos anos. “Os contratos de falso coletivo já se enquadram em entendimento majoritariamente reconhecido pelos tribunais”, afirma.

A advogada explica ainda que, quando fica demonstrado que o plano atende exclusivamente ao núcleo familiar do sócio, pode ser pleiteada, judicialmente, a equiparação do contrato empresarial a um contrato familiar, que nesse caso é a sua essência, além da revisão dos reajustes aplicados, com a consequente redução do valor da mensalidade e, até mesmo, a restituição de valores pagos indevidamente nos últimos três anos”, destaca Juliana Brait.



# 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

## Em tempos de polarização, a confiança vale mais do que a opinião

**V**ivemos uma época em que opiniões se tornaram mais visíveis, divergências mais intensas e julgamentos mais rápidos. A polarização deixou de ser apenas um fenômeno político. Tornou-se também um fenômeno social, cultural e econômico, capaz de influenciar relações pessoais, ambientes organizacionais e decisões de consumo.

Para o empresário, no entanto, talvez a pergunta mais importante não seja como a polarização afeta as vendas. A pergunta mais estratégica é outra: como ela transforma a confiança do consumidor? Essa diferença é essencial. Consumidores não compram apenas produtos e serviços. Compram significados, pertencimento, segurança e identidade. A literatura de comportamento do consumidor já demonstrou, há décadas, que marcas também funcionam como símbolos sociais. Russell Belk, ao tratar do consumo como extensão do próprio eu, Henri Tajfel, ao desenvolver a Teoria da Identidade Social, e Kevin Keller, ao discutir o valor das marcas na mente dos consumidores, ajudam a compreender uma mesma ideia: consumir também é uma forma de expressão.

O contexto atual adiciona uma camada nova a essa dinâmica. Em sociedades mais polarizadas, as pessoas tendem a filtrar informações com maior rigidez, confiar mais em seus próprios grupos e desconfiar de tudo aquilo que parece distante de seus valores. O Edelman Trust Barometer 2026 chama esse fenômeno de insularidade: globalmente, sete em cada dez pessoas dizem estar hesitantes ou indispostas a confiar em alguém com valores, fatos, formas de resolver problemas ou repertórios culturais diferentes dos seus.

Esse dado é relevante para qualquer empresa. Quando a confiança social diminui, a confiança nas marcas se torna ainda mais importante. Em ambientes de incerteza, consumidores procuram referências mais estáveis. Compram menos apenas por impulso e mais por segurança. Comparam mais. Adiam decisões. Valorizam empresas que já conhecem. Preferem marcas que entregam previsibilidade.

Essa percepção também aparece nos indicadores do comércio brasileiro. O Índice de Intenção de Consumo das Famílias (ICF), da Fe-comércioSP, mostra que decisões de compra permanecem fortemente influenciadas pelas

expectativas em relação à renda, ao emprego e à segurança financeira. Em períodos de maior incerteza, consumidores tendem a postergar gastos de maior valor, reforçando um comportamento mais seletivo e racional.

Por isso, é importante separar política de percepção de risco. Não é a polarização, por si só, que reduz o consumo. O que altera o comportamento de compra é a incerteza que ela produz. Quando famílias e empresas percebem maior volatilidade, dúvida sobre renda, juros, emprego ou estabilidade institucional, tornam-se naturalmente mais seletivas. A decisão de compra passa a exigir mais justificativa, mais valor percebido e mais confiança.

A Euromonitor, ao apontar tendências globais de consumo para 2026, reforça essa busca por identidade, autenticidade e segurança emocional. Metade dos consumidores globais procura produtos e serviços que expressem sua identidade, enquanto outros estudos da consultoria indicam maior procura por conforto, simplicidade e sensação de controle em ambientes de volatilidade.

### É aqui que nasce o paradoxo da confiança.

Quanto mais polarizado o ambiente, maior a necessidade de confiança. E quanto maior a confiança construída por uma marca, menor tende a ser o impacto da polarização sobre sua relação com os clientes.

Esse ponto merece atenção. Muitas empresas, diante de um ambiente político tensionado, perguntam qual posição devem assumir. A pergunta mais estratégica, porém, deveria ser outra: que confiança estamos construindo todos os dias? Confiança não nasce de discursos. Nasce de coerência. Consumidores podem até discordar de uma empresa em determinados temas, mas dificilmente perdoam a distância entre aquilo que ela promete e aquilo que entrega. Em um mundo de alta exposição pública, reputação não é formada apenas pela comunicação. Ela nasce da forma como a empresa atende, vende, resolve problemas, trata colaboradores, negocia com fornecedores e reage nos momentos difíceis.

**Marcas fortes não são aquelas que falam mais alto. São aquelas que entregam com mais consistência.**

Para o varejo e os serviços locais, essa reflexão é especialmente importante. O empresário que está todos os dias próximo do cliente conhece bem a força da confiança. Sabe que uma venda raramente começa no caixa. Ela começa na lembrança, na recomendação, na experiência anterior, na forma como o consumidor se sentiu na última interação. Em mercados locais, a reputação circula rápido. O bom atendimento vira indicação. A promessa não cumprida também.

Por isso, em tempos de polarização, o caminho não é transformar a empresa em comentarista do ambiente político. O caminho é fortalecer seus fundamentos de valor. Isso significa compreender melhor o cliente, revisar a proposta de valor, cuidar da experiência, treinar equipes, melhorar canais, reduzir atritos, sustentar coerência e comunicar com responsabilidade. Significa, sobretudo, lembrar que toda marca é uma promessa. E toda experiência é uma prova.

**A polarização tende a dividir opiniões. A confiança, quando bem construída, aproxima decisões.**

Esse é um aprendizado importante para 2026. As eleições vão ocupar espaço nas conversas, nas redes sociais, nas expectativas econômicas e no humor do mercado. Mas o empresário não precisa reagir a cada ruído. Ao contrário, precisa fortalecer aquilo que permanece quando o ruído passa.

Ciclos políticos mudam. Taxas de juros mudam. Tendências mudam. O humor das redes muda com velocidade ainda maior. Mas empresas que constroem reputação, entregam valor e tratam seus clientes com respeito atravessam melhor os momentos de instabilidade.

A grande questão, portanto, não é se a polarização afeta as vendas. Ela afeta, porque influencia expectativas, emoções e percepções de risco. A questão mais relevante é como cada empresa escolhe responder a esse contexto.

**Empresas reativas tentam agradar ao momento. Empresas estratégicas constroem confiança para atravessar o tempo.**

Talvez essa seja a principal mensagem para o empresariado brasileiro. Em um mundo cada vez mais dividido, confiança deixa de ser apenas um atributo desejável da marca. Passa a ser um ativo estratégico. E, como todo ativo estratégico, precisa ser cultivado com método, consistência e visão de longo prazo.

No fim, consumidores não esperam que empresas pensem como eles. Esperam que sejam coerentes, confiáveis e relevantes. Em tempos de polarização, vender mais pode depender menos da opinião que a empresa expressa e mais da confiança que ela consegue sustentar.

**Adriano Kogachi Sá** é mestre e doutor em Administração com ênfase em Marketing, professor convidado da Fundação Dom Cabral e consultor em marketing estratégico, comportamento do consumidor, branding, experiência do cliente e crescimento sustentável de negócios. É palestrante, pesquisador e especialista em transformação organizacional orientada ao cliente.



## Conexões e novos negócios

O Café com Networking, promovido pela área Comercial da ACISA, já se consolidou como uma importante oportunidade para a geração de negócios e a ampliação de novos relacionamentos entre empreendedores da região. A cada edição, mais de 50 empresários de diferentes segmentos participam do encontro, tendo até dois minutos para se apresentar e compartilhar informações sobre suas atividades e serviços.

O ambiente favorece a troca de experiências, a criação de parcerias e a identificação de novas oportunidades de negócios. Não por acaso, cada participante chega ao evento com grandes expectativas.

Esse foi o caso da fotógrafa Camila Cinè, recém-integrada ao Núcleo de Mulheres Empreendedoras da ACISA e participante pela primeira vez do Café com Networking. “Depois de vários anos atuando como fotógrafa especializada no segmento materno-infantil, estou expandindo meu trabalho para a área

corporativa. Este evento é uma excelente oportunidade para apresentar meus serviços e criar uma carteira de clientes”.

Para Deivid Edson Ramos da Silva, proprietário da empresa Deferido, o evento representa uma oportunidade valiosa para fortalecer relacionamentos e gerar novos negócios. “Atuo na área de legalização empresarial e societária e, por conta dessa atividade, frequento regularmente a ACISA. Quando fui convidado para participar do Café com Networking, aceitei prontamente. É um ambiente ideal para criar conexões e ampliar oportunidades”.

O renomado artista plástico Odamar Versolatto também marcou presença na última edição do Café com Networking. Desta vez, porém, o objetivo não foi apresentar suas premiadas obras, mas divulgar a produtora cultural Mundo O.Ver. “Meu propósito é fomentar a cultura na região, começando por Santo André. Existe um grande potencial para profissionalizar pessoas ligadas à arte, design, moda e gastronomia. A ideia é conectar todos os agentes envolvidos nesses segmentos para promover eventos culturais de grande porte e atrair público de outras cidades para o município”.



Camila Cinè



Deivid Edson Ramos da Silva



Odamar Versolatto

# CONCURSO DE BOLSAS 2027

**1ª SÉRIE ENSINO MÉDIO**

**INSCRIÇÕES DE 06/07 A 25/08**



arbos.com.br



**E**m breve, mais de 2,1 milhões de eleitores do Grande ABC irão às urnas para escolher seus representantes nas esferas estadual e federal. Nesse cenário, torna-se cada vez mais importante refletir sobre o impacto do voto na representatividade regional e na capacidade de defender os interesses das sete cidades.

É com esse propósito que foi criada, criada há 28 anos, a campanha apartidária *O ABC vota pelo ABC*, idealizada pela Octopus Comunicação e apoiada desde a sua primeira edição pela Associação Comercial e Industrial de Santo André.

A iniciativa busca conscientizar os eleitores sobre a importância de ampliar a presença de representantes comprometidos com as demandas da região, fortalecendo a defesa de investimentos, projetos e recursos que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do Grande ABC.

Para Paulo Cesar Ferrari, CEO da Octopus Comunicação, aumentar a representatividade regional é fundamental para que o Grande ABC tenha mais força política e institucional. "Nossa região não pode abrir mão de representantes que conheçam de perto suas dores, desafios e potencialidades. Quanto maior a presença de deputados comprometidos com o ABC, maior será a capacidade de defender projetos, atrair investimentos e buscar soluções para demandas históricas da população e do setor produtivo", afirma.

Como representante legal da classe empresarial, a ACISA reforça que a campanha não possui qualquer vínculo partidário. A finalidade é estimular a reflexão sobre a importância da representatividade regional para o fortalecimento da economia, da geração de empregos e da competitividade das cidades do ABC. "Quando ampliamos nossa representatividade, ganhamos mais condições de dialogar com os governos, acompanhar projetos de interesse regional e reivindicar recursos e emendas importantes para os municípios", destaca Evenson Robles Dotto.

## Adesão à causa

Com essa mesma postura de defender a região, importantes entidades representativas de classe, como as associações comerciais das outras seis cidades do ABC, OAB e Ciesp de todas as cidades da região, Sehal, Regran, Setrans, Sincor SP, Sincosa, Sipan, AcigABC, AEABC, SepexSP, Acibam e Instituto Brasil Digital também aderiram à campanha.

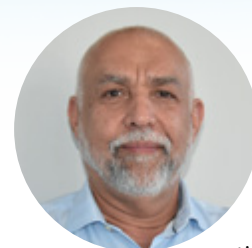
A mobilização demonstra o entendimento comum de que uma região mais representada possui melhores condições de defender suas prioridades e impulsionar seu desenvolvimento. O ABC vota pelo ABC já está no ar desde o dia 5 de agosto e mais informações estão disponíveis em <https://www.votepeloabc.com.br>.



*"Esta campanha fortalece a conscientização sobre a importância da representatividade regional e do compromisso com o desenvolvimento do Grande ABC. Por isso, a Acisbec apoia essa iniciativa há vários anos".* Valtor Moura Junior, presidente da Associação Comercial e Industrial de São Bernardo do Campo.

*Valorizar candidatos que conheçam a realidade do Grande ABC*

*é uma forma de fortalecer a região. Quem vive e acompanha de perto nossos desafios tem mais condições de defender pautas importantes e prestar contas à população".* Ricardo José Cardoso, presidente da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Ribeirão Pires.



*"Com esta campanha, queremos levar a voz da nossa região para Brasília e para dentro da Assembleia Legislativa de São Paulo".* Roberto Moreira, presidente do Sindicato das Empresas de Hospedagem e Alimentação do Grande ABC.

*"Este é o momento da sociedade civil se unir. Ao votar em candidatos locais, fica mais fácil acompanhar e cobrar o atendimento às nossas demandas".*

Fábio Brigidio, diretor do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do ABC.



*"Precisamos fortalecer a economia regional para alavancar ainda mais o desenvolvimento. Por isso, é necessário votar em candidatos locais".* Dalva Messias Gomes, presidente da Associação Comercial e Empresarial de Diadema.

*"O Regran apoia esta campanha porque é importante que o eleitor do ABC conheça os candidatos eleitos e faça do seu voto uma arma para cobrá-los posteriormente".* Roberto Rodrigues, assessor da diretoria do Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo do ABCDMRR.



*"Estamos em uma região pujante e se não tivermos representantes locais em Brasília e na Alesp, ficamos sem voz para falar de nossas dores e demandas".*

Julio Diaz, presidente da Associação de Construtoras, Imobiliárias e Administradoras do ABC.



*"Precisamos ter deputados estaduais e federais que levem bandeiras regionais e enviem emendas para fortalecer o nosso ABC".*

Sergio Tannuri, presidente da Associação Comercial e Industrial de São Caetano do Sul.

*"É importante não envolvermos partidos políticos. Precisamos de representantes que apoiem a região".*

Luiz Augusto Moretti, presidente da Associação dos Engenheiros, Agrônomos e Arquitetos do ABC.



*"A população precisa entender que emendas enviadas pelos deputados são revertidas em benefícios para todos".*

Sady Viana, vice-presidente do Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem do Estado de São Paulo.

*"Precisamos que a nossa região seja cada vez mais fortalecida com políticas públicas que visem o desenvolvimento econômico e social".*

Ádrima Galvano, presidente do Colégio de Presidentes da OAB do ABCDMRR.



## Apresentação em primeira mão

Como forma de apresentar a campanha e solicitar o apoio dos veículos de comunicação na divulgação da iniciativa em prol do desenvolvimento da região, a ACISA recebeu, no dia 29 de julho, um grupo de jornalistas de importantes veículos de imprensa do ABC.

O encontro também contou com a presença de representantes das entidades de classe que apoiam a campanha O ABC vota pelo ABC.



## Participação cidadã

A importância de aproximar eleitores e representantes também é tema de debate em diversos países. Experiências internacionais demonstram que modelos que valorizam a representatividade regional contribuem para ampliar o engajamento político da população e fortalecer a prestação de contas dos eleitos.

A Alemanha é um dos exemplos mais citados. Nas eleições federais de 2025, o país registrou participação de 82,5% dos eleitores, mesmo com o voto facultativo. O índice superou o registrado no Brasil nas eleições de 2022, quando 79,1% dos eleitores compareceram às urnas, resultando em uma abstenção de 20,9%, a maior desde 1998.

Especialistas atribuem parte desse engajamento à maior proximidade entre eleitores e representantes. Quando o cidadão identifica com clareza quem defende os interesses de sua região, torna-se mais fácil acompanhar o trabalho realizado, cobrar resultados e participar da vida pública. Da mesma forma, o representante tende a manter uma relação mais próxima com sua base eleitoral, prestando contas de suas ações e defendendo demandas locais.

Países como Alemanha, Reino Unido, Canadá e Estados Unidos também são frequentemente citados em estudos sobre representatividade regional, justamente por fortalecerem a ligação entre os eleitores e seus representantes. Embora cada nação possua características próprias em seu sistema político, todas demonstram que uma representação mais conectada às comunidades locais pode contribuir para aumentar a participação cidadã e tornar mais efetiva a defesa dos interesses regionais.

## Oficina ajuda empresários a exportar

**E**xportar produtos ou serviços exige planejamento, estudo aprofundado e uma análise criteriosa das oportunidades e dos mercados mais promissores. Compreender os caminhos para a inserção internacional é fundamental para empresas que buscam ampliar sua atuação e abrir novas frentes de faturamento.

A fim de apoiar os empreendedores nesse processo, a ACISA sediará, na sexta-feira (28 de agosto), das 9h às 12h, a oficina Mapa de Oportunidades – PEIEX ABCD, iniciativa vinculada ao Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), desenvolvido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) em parceria com o Sebrae.

Conduzido por representantes das duas instituições, o encontro será realizado no Centro de Capacitação & Negócios da ACISA e é voltado para micro e pequenas indústrias, além de empresas prestadoras de serviços interes-

sadas em expandir seus negócios para o mercado internacional.

Gratuita, a oficina visa auxiliar as empresas a identificar, de forma prática, quais mercados internacionais apresentam maior potencial para seus produtos ou serviços. Durante a programação, os participantes também contarão com atendimento individualizado para apoiar a identificação de oportunidades e estratégias de atuação no comércio exterior.

Os interessados deverão fazer previamente a inscrição por meio do link: <https://forms.gle/1B5xJJ43Cm6xcN6C8>

### Capacitação e orientação

Para as empresas qualificadas a exportar, a ApexBrasil, em parceria com a Faculdade Sebrae, está com inscrições abertas para o Programa de Qualificação para Exportação 2026, voltado para as regiões do ABC Paulista e da Baixada Santista. São 140 vagas.

O convênio do PEIEX tem duração total de 24 meses e cada empresa recebe acompanhamento por, aproximadamente, quatro meses. O programa oferece capacitação e orientação para que pequenos empreendedores da região possam acessar o mercado internacional,



compreendendo custos, exigências, logística e planejamento de internacionalização.

Para participar do PEIEX, é necessário que a empresa possua CNPJ ativo e atividade produtiva (exceto comércio); interesse em exportar produtos ou serviços; capacidade para ampliar a produção visando atender ao mercado internacional; disponibilidade para adaptar produtos ou serviços e implementar melhorias na gestão.

As vagas são limitadas e o público-alvo inclui, preferencialmente, micro e pequenas empresas dos setores de Alimentos, Bebidas e Agronegócios, Casa e Construção, Máquinas e Equipamentos, Moda, Software e Serviços de TIC.



+ 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 Rótulos de Negociação

## Marca como diferencial competitivo

**D**urante muito tempo, a competitividade das empresas esteve associada à qualidade dos produtos, aos preços praticados e à eficiência operacional. Embora esses fatores continuem relevantes, eles já não são suficientes em mercados cada vez mais concorridos, onde produtos e serviços apresentam características semelhantes.

Hoje, as empresas disputam atenção em um ambiente saturado por informações, estímulos visuais e mensagens parecidas. Nesse cenário, o grande desafio deixou de ser apenas vender e passou a ser construir uma percepção positiva e duradoura na mente do consumidor.

É justamente nesse contexto que a personalidade da marca ganha importância estratégica. Mais do que um nome ou uma identidade visual, ela representa a forma como a empresa se posiciona, se comunica e se relaciona com seu público. Marcas que desenvolvem uma personalidade clara e consistente conseguem



se diferenciar, criar conexões emocionais e ocupar um espaço relevante na memória dos consumidores.

Um dos principais problemas do mercado atual é a padronização da comunicação. Muitas empresas utilizam linguagens semelhantes, tons institucionais parecidos e identidades visuais que pouco se distinguem da concorrência. O resultado é um cenário em que tudo parece igual e, consequentemente, poucas marcas conseguem se destacar.

Quando não existe diferenciação, a decisão de compra tende a ser baseada apenas em fatores como preço ou conveniência momentânea. No longo prazo, isso enfraquece o posicionamento, reduz a percepção de valor e dificulta a construção de autoridade.

Por outro lado, empresas que investem na construção de uma personalidade forte conseguem transmitir sua identidade de forma consistente em todos os pontos de contato. Essa coerência fortalece a confiança, aumenta o reconhecimento e torna a marca mais memorável.

Por isso, um dos maiores equívocos ainda cometidos é tratar o branding apenas como uma questão estética. Logotipo, cores e elementos visuais são importantes, mas representam apenas parte do processo. Marcas fortes são construídas por meio de estratégia, posicionamento e coerência entre discurso, comportamento e experiência entregue ao público.

Fonte: Agência Carbon

**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**

## Investimento bilionário

O Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) anunciou, recentemente, um investimento de R\$ 38,5 bilhões para fortalecer a Nova Indústria Brasil (NIB) até dezembro de 2026. A declaração foi feita durante a assinatura da Carta de Compromisso Investe Mais Indústria – Mais Financiamento para a Indústria, no Rio de Janeiro. O montante faz parte de um pacote de mais de R\$ 140 bilhões destinado a impulsionar a inovação e a competitividade da indústria nacional, consolidando o setor como um dos pilares do desenvolvimento econômico do país.

Segundo informações do MCTI, o acordo firmado entre o BNDES, Finep, Embrapii e ABDI, dos R\$ 140 bilhões, R\$ 102,5 bilhões serão disponibilizados pelo BNDES. Já as instituições vinculadas ao MCTI responderão por R\$ 38,5 bilhões em investimentos, somando R\$ 37,5 bilhões da Finep e R\$ 1 bilhão da Embrapii em 2026.

O investimento será destinado a seis missões da política industrial brasileira, com foco em



cadeias agroindustriais, complexo industrial da saúde, transformação digital, bioeconomia, transição energética, infraestrutura e tecnologias.

Durante o anúncio, a ministra da Ciência, Tecnologia e Inovação, Luciana Santos, destacou a importância da articulação institucional para promover inovação e desenvolvimento. “Os países que lideram o desenvolvimento alinham política industrial e de inovação porque a indústria do futuro é verde, digital e intensiva em conhecimento e tecnologia”, afirmou.

A ministra também anunciou o maior aporte anual do MCTI à Embrapii desde sua criação, em 2013: R\$ 440 milhões em 2026, que alavancará R\$ 1,2 bilhão em investimentos privados para financiar 550 projetos de inovação.

Além disso, três novos Centros de Competência serão credenciados, com foco em hidrogênio de baixa emissão de carbono, inteligência artificial aplicada à produtividade industrial e minerais críticos e estratégicos, reforçando áreas essenciais para a competitividade da indústria nacional.

Fonte: Futurecom Digital - Por Carolina Medina

**PortoSaúde**

**FGCOMPANY**  
SEGUROS

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

## CHEGOU A HORA!

**Associado ACISA,** temos uma condição exclusiva para você e sua empresa. Solicite sua cotação e descubra quanto pode economizar no seu plano de saúde!



# 50% Desconto na 1ª fatura!

PLANO EXCLUSIVO 3 VIDAS POR APENAS

## R\$810<sup>,77</sup>

\*Valor referente a um casal de 34 a 38 anos e um filho de 0 a 18 anos.

Preço sujeito a alteração, conforme a tabela vigente da seguradora.

## Agora você pode contratar os planos a partir de 3 vidas, incluindo você, seu cônjuge e 1 dependente



**COBERTURA MUNICIPAL**  
Atendimento na cidade de Santo André e região do ABC Paulista



Atendimento humanizado



Condições especiais para associados



Mais saúde e tranquilidade para você e sua família



**CUIDAR DA SUA SAÚDE É INVESTIR NO QUE MAIS IMPORTA: VOCÊ**



**FALE COM A GENTE E SAIBA MAIS!**

**(11) 92556-6624**





A inadimplência representa um desafio para pequenos e médios negócios, impactando diretamente o fluxo de caixa e, muitas vezes, exigindo recursos que nem sempre estão disponíveis para a realização de cobranças.

De acordo com dados da Central Nacional de Protesto (Cenprot), débitos com até 90 dias de vencimento registram índices de recuperação superiores a 60%, demonstrando a eficácia do protesto como instrumento extrajudicial de cobrança. A plataforma permite a inclusão de dívidas com até 365 dias de atraso.

#### Documentos aceitos

O AC Recupera possibilita o protesto de diversos tipos de débitos, entre eles cheques, duplicatas, notas promissórias, contratos de prestação de serviços, confissões de dívida, taxas condominiais, mensalidades escolares, mensalidades de assistência à saúde, contratos de locação e outros documentos que comprovem obrigações de pagamento.

Considerado um dos principais mecanismos extrajudiciais de recuperação de crédito do país, o protesto possui respaldo legal e é realizado por uma rede com mais de 3.800 Cartórios de Protesto em atividade no Brasil, todos fiscalizados pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ).

## AC Recupera integra portfólio de novos serviços

**O**s associados da ACISA já podem utilizar o AC Recupera, plataforma desenvolvida para auxiliar empresas, profissionais liberais e prestadores de serviços na recuperação de créditos em atraso.

A ferramenta é resultado de uma parceria entre as Associações Comerciais e os Cartórios de Protesto do Brasil e tem como finalidade

tornar os processos de cobrança mais ágeis e eficientes. Totalmente digital, o sistema automatiza etapas operacionais, reduz burocracias e facilita a gestão da inadimplência. O acesso pode ser realizado por computador, tablet ou smartphone, por meio da Área do Associado disponível no portal da ACISA.

#### Recuperação de crédito

Para ampliar o acesso das empresas a mecanismos de cobrança com menor custo, o registro de dívidas vencidas há até 90 dias é gratuito. A iniciativa busca estimular a regularização dos débitos ainda nos primeiros meses de atraso, período em que as chances de recuperação costumam ser mais elevadas.



## 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

## Conhecimento em pauta

Para a ACISA, o conhecimento é um dos principais pilares para o sucesso de empreendedores e gestores. Por isso, mensalmente, o Centro de Capacitação & Negócios promove palestras, oficinas e cursos gratuitos voltados ao desenvolvimento profissional e empresarial.

### Liderança plena

Liderar vai muito além de comandar equipes. Trata-se da capacidade de inspirar, motivar e orientar pessoas na busca por resultados e crescimento coletivo. Com esse propósito, a ACISA, em parceria com o Sebrae, realizará no dia 25 de agosto, das 18h às 22h, a oficina Liderança Plena.

O encontro abordará competências essenciais para o século XXI, como liderança, trabalho em equipe, inteligência coletiva, autoliderança e gestão de conflitos. Os participantes também terão acesso a conteúdos sobre colaboração eficaz, tomada de decisões participativas, autodesenvolvimento e resolução

construtiva de conflitos, contribuindo para a formação de líderes preparados para enfrentar os desafios do ambiente corporativo contemporâneo.

As inscrições estão disponíveis em: [acisa.com.br](https://acisa.com.br).

### Inteligência artificial

Criar conteúdos relevantes e atrativos já não precisa ser um processo demorado. A inteligência artificial deixou de ser apenas uma tendência para se consolidar como ferramenta estratégica na comunicação. Plataformas como o Copy.ai possibilitam a produção de textos de forma mais rápida, criativa e personalizada para diferentes canais e públicos.

Para apresentar o potencial dessa tecnologia, o Sebrae promoverá, no dia 22 de setembro, das 19h às 21h, a palestra *Textos Poderosos com Copy.ai*. Durante o evento, os participantes conhecerão recursos e aplicações práticas da ferramenta para a criação de campanhas publicitárias, conteúdos para redes sociais e outras estratégias de comunicação.

Para participar, os interessados devem fazer a sua inscrição no link: [acisa.com.br](https://acisa.com.br)

## Gestão em risco

Se você é empresário, provavelmente já se perguntou por que algumas empresas prosperam enquanto outras enfrentam dificuldades ou até encerram suas atividades, mesmo atuando em condições semelhantes.

Segundo o palestrante Carlos Moretti, a resposta nem sempre está no mercado, na economia ou na concorrência, mas na gestão e nos erros silenciosos que muitos empresários cometem sem perceber. Para debater esse tema, a ACISA promoverá, no dia 18 de agosto, às 19h, uma palestra gratuita na qual serão apresentados casos reais de empresas que enfrentaram crises e encerraram suas operações, destacando os principais equívocos cometidos e os sinais que indicam problemas na condução dos negócios. A abordagem contemplará aspectos econômicos, financeiros e operacionais, oferecendo reflexões e aprendizados para empresários e gestores.

Carlos Moretti é empresário há mais de 30 anos, engenheiro formado pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP) e possui sólida trajetória na área de melhoria de processos. Os interessados podem se inscrever pelo link: <https://bit.ly/CCN-18Ago26>.

**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

## Comunicação assertiva

**C**omunicar-se com clareza, influenciar decisões e potencializar resultados nos negócios serão os temas centrais da próxima palestra promovida pela ACISA, marcada para o dia 6 de outubro, às 19h. As inscrições já podem ser realizadas pelo link: <https://bit.ly/CCN-06Out26>.

Voltado a empreendedores, empresários, gestores, profissionais liberais, consultores, autônomos e líderes de equipes, o evento será conduzido por Léo Lucas e tem como finalidade desenvolver uma comunicação mais assertiva, estratégica e persuasiva. A proposta é capacitar os participantes a fortalecer relacionamentos, ampliar oportunidades de negócios, liderar equipes com mais eficiência, negociar com segurança e construir uma imagem profissional pautada pela credibilidade.

Léo Lucas é bacharel em Administração de Empresas, radialista e jornalista pós-graduado, com especialização em Oratória, Comunicação & Semiótica e Cerimonial. Atua como palestrante, mestre de cerimônias, locutor,



mediador de painéis e debates, além de apresentador e repórter em importantes veículos de comunicação.

A palestra é gratuita, mas os participantes que desejarem colaborar poderão doar 2 kg de alimentos não perecíveis, que serão destinados a pessoas em situação de vulnerabilidade por meio do Fundo Social de Solidariedade de Santo André.

## Circuito feminino

**C**onectar a realidade da mulher empreendedora às principais tendências do mercado, como digitalização e inteligência artificial, além de abordar estratégias para o crescimento sustentável dos negócios e a superação de gargalos operacionais. Esse será o foco do III Circuito de Empreendedorismo Feminino, promovido pelo Núcleo de Mulheres Empreendedoras (NME) da ACISA, em parceria com o Sebrae.

Com o tema Mulheres que transformam: inteligência, tempo e crescimento sustentável nos negócios, o evento acontecerá no dia 27 de agosto, às 19h, no Centro de Capacitação & Negócios. As inscrições devem ser realizadas antecipadamente por meio do link <https://bit.ly/NME-27Ago26> e a entrada será mediante a doação de 1 kg de alimento não perecível. A dinâmica do evento incluirá uma etapa de contextualização, seguida da distribuição dos desafios entre as participantes, sessões de brainstorming e debates em grupo, apresentação de pitches com propostas de soluções e, ao final, um momento dedicado ao networking e à troca de experiências.



**TEC MOBILE**  
HARDWARE AS A SERVICE

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



**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.



## Campanha do agasalho bate recorde de arrecadação

A ACISA encerrou a edição 2026 da sua tradicional campanha do agasalho com resultado recorde. Em 30 dias de ação, foram arrecadados 19.460 itens, entre agasalhos, cobertores e acessórios. Todas as doações foram destinadas ao Fundo Social de Solidariedade de Santo André. “Neste ano, a nossa campanha arrecadou aproximadamente 60% a mais do volume de 2025. A diretoria da ACISA só tem a agradecer às pessoas que doaram e aos empresários que contribuíram como ponto de arrecadação. São pequenas ações como esta que amenizam o sofrimento de muitas pessoas que vivem em situação de vulnerabilidade social”, destaca Evenson Robles Dotto.

Para a diretora do Fundo Social de Solidariedade, Denise Masselco, a união de esforços em prol do bem comum faz toda a diferença e reafirma o compromisso social da ACISA com a comunidade. “Em nome do Fundo Social de Solidariedade, gostaria de expressar sincera gratidão à Associação Comercial pela mobilização, engajamento e espírito de solidariedade demonstrados na campanha do agasalho. A participação ativa da entidade, de seus associados e dos colaboradores fortalece esta importante ação, contribuindo para levar acolhimento, dignidade e esperança às pessoas que mais necessitam”.



## Acolhimento para uma vida melhor

Quando uma mulher perde uma mama em decorrência do câncer, ela não enfrenta apenas uma cirurgia. Muitas vezes, vê parte da sua identidade, da autoestima e da confiança desaparecerem diante do espelho. É justamente nesse momento que começa o trabalho da Associação Viva Melhor – Grupo de Apoio e Autoajuda às Mulheres com Câncer de Mama.

Fundada em 18 de maio de 1999, por Terezinha Pontes e Vera Emília Chiavelli Teruel, duas mulheres que viveram a doença na própria pele, a entidade nasceu da vontade de transformar uma experiência difícil em acolhimento para outras pacientes. “Ao passar pelo câncer, percebemos que poderíamos ajudar quem estivesse enfrentando o mesmo caminho”, resume a atual presidente, Vera Emília.

Vinte e sete anos depois, esse propósito continua intacto. O que mudou foi a estrutura. Depois de décadas funcionando em espaços cedidos, a associação acaba de inaugurar sua sede própria, localizada na Rua Antônio Cardoso Franco, 167, no bairro Casa Branca, em Santo André.

A conquista, no entanto, não aconteceu da noite para o dia. Após a compra do terreno, a pandemia interrompeu os planos e obrigou a instituição a adiar a construção. Foram quase seis anos promovendo eventos beneficentes, campanhas e buscando doações até que o projeto finalmente saísse do papel. “Agora temos um espaço preparado para receber as mulheres com mais conforto e dignidade. É a realização de um sonho que sempre tivemos”, afirma Vera.

Quem chega à associação encontra muito mais do que orientação. Após o cadastro, mulheres que passaram pela mastectomia



recebem gratuitamente próteses mamárias externas e perucas de cabelo natural para pacientes em tratamento quimioterápico. O acolhimento continua nos grupos de apoio conduzidos por psicóloga e, principalmente, pela troca de experiências entre mulheres que venceram a doença. Além disso, voluntárias visitam semanalmente pacientes internadas no Hospital da Mulher de Santo André, oferecendo apoio emocional e apresentando o trabalho da associação ainda durante a recuperação cirúrgica. Atualmente, a Viva Melhor recebe de três a quatro novas pacientes por semana.

A Associação Viva Melhor não recebe apoio financeiro permanente de empresas nem do poder público. Sua manutenção depende da realização de campanhas, doações da comunidade e eventos, sendo o Chá Beneficente o mais importante. Realizado no Clube Primeiro de Maio, chega a reunir cerca de 600 participantes. A renda é destinada à manutenção dos atendimentos.

Outra ação é a campanha Outubro Rosa e, para a edição deste ano, a entidade procura empresas interessadas em patrocinar a confecção de aproximadamente 300 camisetas da caminhada anual. Quem puder colaborar com esta campanha ou contribuir com a causa, deve entrar em contato por meio do [WhatsApp: \(11\) 99226-1070](https://api.whatsapp.com/send?phone=11992261070).

## 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 E GOVERNANÇA

Associação  
FDC

Fundação  
Dom Cabral

50  
Anos

## Empreendedorismo sem burocracia

Santo André foi reconhecida pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo com os selos Ouro e Inovação do Projeto Facilita SP, iniciativa que valoriza ações voltadas à simplificação dos processos de abertura de empresas. O reconhecimento destaca os avanços promovidos pelo município para estimular o empreendedorismo, fortalecer a economia local e contribuir para a geração de empregos.

“Em nossa cidade, buscamos simplificar ao máximo a jornada dos empreendedores nos processos de abertura e regularização de empresas, bem como na obtenção e renovação de alvarás de funcionamento e licenças específicas”, afirma Evandro Banzato, secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego de Santo André.

### Credibilidade que gera confiança

Além das iniciativas de desburocratização adotadas pela administração municipal, os empreendedores contam com o suporte da

ACISA, que ao longo de seus 88 anos de existência consolidou-se como uma das mais importantes entidades de representação empresarial da região, construindo uma relação pautada pela credibilidade, confiança e excelência na prestação de serviços.

Mais do que defender os interesses da classe empresarial, a ACISA disponibiliza uma série de soluções que contribuem diretamente para o fortalecimento dos negócios e, consequentemente, a geração de empregos e o desenvolvimento regional.

Entre elas está o Escritório Regional da Junta Comercial, instalado no Espaço Empresarial Antonio Carlos Girelli, no térreo da ACISA. Em funcionamento desde o fim da década de 1990, a unidade tornou-se referência em eficiência no Estado de São Paulo. “Grande parte dos processos é analisada e devolvida aos clientes em até 24 horas. Somente em 2025, foram protocolados quase 20 mil documentos”, destaca a administradora do órgão local, Vannia Redoval.

O portfólio de soluções da ACISA também inclui emissão de Certificado Digital e Certificado de Origem, consultoria em LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados), registro

de marcas e patentes, Câmara de Mediação e Arbitragem, cartão multibenefícios ebal, departamento de cobrança e mais de 30 soluções de consultas e pesquisas para pessoas físicas e jurídicas, por meio da base de dados da Equifax | BoaVista. A entidade oferece ainda parcerias com instituições de ensino e benefícios exclusivos por meio do Clube de Descontos e Vantagens.



Evenson Robles Dotto e Evandro Banzato com as premiações recebidas pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego

# VolksVale+ Venda Direta

 Original



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



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



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.



**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:

- 2Smile - Serviços de Saúde
- Alexandre Aragão Consultoria Empresarial
- Almeida Volpe
- Amanda Cristina Ferreira Almeida
- Attendy Consultoria
- Beatriz Caetano Sociedade Indiv. de Adv.
- BHUB Serviços de Paralegal e Contabilidade
- BMJ Psicologia
- Bruno Barbosa de Jesus
- Cirne e Souza Contabilidade
- Clailson Alves Ribeiro
- Consultoria Oliveira
- CW Soluções em Manutenção
- DAV Tecnologia
- DH Melo Consultoria de Negócios
- Douglas Baptista das Neves Cobrança
- DPH Contabilidade Sociedade Simples
- Duall Logística e Transportes
- Eniato Contabilidade
- ERS Consult. Assessoria de Negócios
- Esther Carvalho Soc. Individual de Adv.
- GOG Prime Consultoria
- Gonzaga Lira Dantas
- HN Vaccinum
- HS Segurança e Automação
- JR Guimarães Contabilidade
- JB Quality Gestão Contábil
- Lidiane Aparecida Silva
- Lojão do Marmorista Com. de Pedras
- Maria José Fiorini Soc. Individual de Adv.
- Msserver Soluções em Servidores
- Ncom Informática
- New Time Securitizadora
- Nitta's Vp Arte em Fibras Naturais
- Nova Legis Assessoria Empresarial
- Novah Vitah Suplementos Naturais
- Onfield Assessor de Investimentos
- Osvaldo Duarte Filho
- PET Alvarenga
- Rosilma Ordonis de Castro
- Sheila Lopes Rufino
- Shen Corpo e Mente
- Sílvia Lima dos Santos
- Sílvia Tomei Serviços Contábeis
- Sorter Curve Sistema e Inf. de Crédito
- Telium Tecnologia da Informação
- TS Assessoria Contábil
- Verônica Alves Torquato Bastos Santos
- Vision Air Compressores

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

# Economize dinheiro com a ACISA!

Aqui você se relaciona com mais de 40 empresários por evento, usufrui de parcerias da ACISA que proporcionam até 50% de desconto e se beneficia de ações coletivas, além de ter acesso a soluções empresariais completas. **Associe-se agora!**



# 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.**





APRESENTA:

# Müiva

VIVA O ABSOLUTO

AGENDE SUA VISITA  
AO **APARTAMENTO**  
DECORADO:



LANÇAMENTO NO BAIRRO JARDIM

**3 SUÍTES**  
(01 SUÍTE MASTER)

PLANTAS DE  
**134m² e 137m²**

**LAZER  
COMPLETO**

REALIZAÇÃO:

VENDAS:

