



ACISA

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E
INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

INFORMA

Ano 13

Nº 74

Out/Nov 2026

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pela ECT.

ACISA VENDA MAIS:

Estratégias para a Black Friday e o Natal

página 12

Portal está de cara nova

página 6

**NJE promove o
Celebra Santo André**

página 18

**Paranapiacaba
em clima natalino**

página 20



Conte com soluções
financeiras para melhorar o

RESULTADO

do seu negócio.



Pix ilimitado nos
canais Sicredi

Crédito

Máquinas
de cartões

Cartão

Abra sua
conta **PJ**
sicredi.com.br

Cuidar do seu negócio.
Esse é o negócio do Sicredi.



ÍNDICE

6

FIQUE POR DENTRO

8

CONEXÕES

10

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

11

MERCADO
INTERNACIONAL

12

CAPA

15

EMPREENDEDORISMO

16

ACISA SOLIDÁRIA

17

NETWORKING

18

PROJETO EMPREENDEDOR

19

NOSSA REGIÃO

20

NATAL ANDREENSE

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

EXPEDIENTE

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

A ACISA não se responsabiliza com o conteúdo dos anunciantes.

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

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

Projeto Gráfico, Diagramação e Finalização:
Ivan Fernando Coelho

Periodicidade: **Bimestral**

Publicação: **Impressa e Digital**

Tiragem: **3.000 exemplares**

Impressão: **Image Color Editora**

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

Associe-se:

☎ (11) 2199.1600

📞 (11) 2199.1620

🌐 acisa.com.br

📌 [acisa-oficial](#)

📌 [acisa-oficial](#)

📌 [acisa-oficial](#)

📌 [acisa-oficial](#)



Catálogo de Soluções ACISA

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



Central de Atendimento ACISA

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



Siga o Canal de WhatsApp ACISA

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

EDITORIAL

As eleições terminaram, mas as preocupações do empresário continuam e, podemos afirmar, crescem dia a dia, algumas já se tornando crônicas. Uma delas é a taxa real de juros, segunda maior do mundo, que inibe investimentos produtivos e desacelera o consumo. Outro grande problema do brasileiro refere-se à carga e aos encargos trabalhistas e ao custo elevado de contratação, que culminam no desestímulo à abertura de vagas formais. E, por fim, estão a escassez de mão de obra, a mudança de perfil profissional e a ascensão da informalidade.

Nós, empresários, continuamos aguardando as reformas administrativa e tributária e estamos esperançosos de que os novos eleitos olhem com um pouco mais de bom senso para todos os brasileiros, principalmente para quem está em uma das pontas, gerando renda, emprego e contribuindo para o desenvolvimento econômico.

Aproveitando, não podemos deixar de lado o pleito de 4 de outubro, que deixou clara a necessidade de continuarmos enfatizando a importância da campanha apartidária O ABC vota pelo ABC. Mais do que avaliar o resultado eleitoral, é importante observar que os números reforçam um dos principais objetivos da campanha, que é estimular o eleitor a reconhecer a importância de escolher representantes comprometidos com as demandas do ABC.

Com uma população expressiva e uma relevante participação na economia paulista, a região depende de uma representação política capaz de defender seus interesses e contribuir para a conquista de investimentos e políticas públicas. A última eleição

deixou claro que se trata de um trabalho que precisa ter continuidade.

Também não podemos esquecer que a Black Friday e o Natal estão chegando e, para ajudar os empreendedores a terem excelente desempenho, lançamos o ACISA Venda Mais, projeto estratégico que reúne uma série de iniciativas para apoiar os negócios na preparação para as vendas de final de ano, incluindo palestras, dicas de segurança e reforço de ações promocionais.

Bons negócios!



Evenson Robles Dotto
Presidente da ACISA

Ambiente saudável

A preocupação com a qualidade do clima organizacional também faz parte da rotina da ACISA. Recentemente, o Instituto RP8, com sede em Santo André, desenvolveu um trabalho avaliativo junto à equipe profissional e diretoria para mapear fatores organizacionais relacionados aos riscos psicossociais, em atendimento à atualização das exigências da NR-1.

Após a apresentação dos resultados, a Associação Comercial recebeu três certificados da consultoria. Um deles foi o de Ambiente Psicologicamente Seguro, que atesta práticas consistentes de prevenção, cuidado e gestão de riscos psicossociais, refletindo o empenho em um ambiente de trabalho saudável.

O segundo certificado foi o de Conformidade NR-1, comprovando o cumprimento integral dos protocolos da NR-1, essencial para relatórios ESG e de governança. Já o terceiro, Certificado Territorial ACISA + RP8, reafirma o compromisso público com a saúde mental e o bem-estar no território, com relatórios semestrais e indicadores que guiarão as ações contínuas.



Evenson Robles Dotto recebeu os certificados das mãos dos diretores do Instituto RP8, Alexandre Guilherme Trindade e Marcos Rodrigues

Portal de cara nova

A ACISA acaba de colocar no ar seu novo portal, desenvolvido para tornar mais simples e dinâmica a relação dos associados e demais públicos com a entidade. A reformulação incorpora recursos de tecnologia e inovação à plataforma, com foco na facilidade de navegação, na oferta de serviços e soluções para o universo corporativo e na aproximação com o público.

Segundo o superintendente Ademir Gasparetto, o projeto preserva a identidade da Associação Comercial, mas incorpora conceitos atuais de navegação, comunicação e relacionamento. Entre os recursos estão a integração com as redes sociais e ferramentas que contribuem para ampliar a interação com os internautas.

O portal também reúne, em um mesmo ambiente, informações sobre a história da ACISA, programação de atividades, notícias, estrutura física e espaços disponíveis para locação, além de dados econômicos e pesquisas realizadas pela entidade. Aspectos relacionados à experiência do usuário, como a escolha das cores e a legibilidade dos textos, também foram considerados no desenvolvimento da nova plataforma.

“As inovações do novo portal trazem vários benefícios aos nossos colaboradores, que terão modernas ferramentas de CRM e de gerenciamento da locação de espaços, contribuindo para uma gestão mais moderna e eficiente”, completa o presidente, Evenson Robles Dotto.



Com a nova plataforma, a tecnologia passa a integrar diferentes pontos de contato da ACISA, facilitando o acesso a informações e serviços para os associados e, internamente, apoiando as equipes na organização e no relacionamento com os seus stakeholders.

Bruno Carazza apresenta as perspectivas econômicas para 2027

Passadas as eleições, agora é o momento de conhecer como a economia brasileira deverá se comportar em 2027. Para falar sobre o assunto, a ACISA convidou Bruno Carazza para ministrar uma palestra voltada aos associados e empreendedores locais.

Carazza é professor associado da Fundação Dom Cabral, mestre em Economia, doutor em Direito, colunista do Valor Econômico e comentarista do Jornal da Globo e da rádio CBN, além de autor de “O País dos Privilegios” e “Di-

nheiro, Eleições e Poder”. A palestra acontecerá na quinta-feira (19 de novembro), a partir das 9h, na Sociedade Cultural Ítalo-Brasileira de Santo André, localizada na Rua Airó, 69 – Vila Gilda, com estacionamento no local.

As vagas são limitadas e os interessados devem fazer antecipadamente a sua inscrição por meio do portal [acisa.com.br](https://www.acisa.com.br).



Convenção anual

A diretoria da ACISA esteve reunida, no final de agosto, em Atibaia, para sua tradicional convenção. Além de discutir planos e estratégias para 2027, os participantes também reservaram espaço na agenda para momentos de descontração e integração.



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

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

As ruas do ABC são
Savol  **FIAT**



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 REMANIO É A VIDA.

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

JETOUR

— Drive Your Future —

 **Savol**

Nº 1

LÍDER ENTRE
— OS —

SUV's PREMIUM*
ELETRIFICADOS

T2



ESCANEE O
QR CODE E
AGENDE SEU
TEST DRIVE

— GARANTIA —

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



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

 **SÃO PAULO**
Av. Braz Leme, 20
Casa Verde

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



Estratégias para negócios mais eficientes e sustentáveis

Inovação, inteligência artificial, gestão do tempo, posicionamento digital e crescimento sustentável estiveram entre os temas debatidos durante o 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 encontro reuniu cerca de 20 empreendedoras de diferentes segmentos para uma agenda de troca de experiências, discussão de desafios e busca por soluções para tornar os negócios mais eficientes e preparados para as transformações do mercado.

A programação começou com uma rodada de apresentações, que favoreceu a integração entre as participantes, as quais em seguida, foram divididas em grupos para uma dinâmica colaborativa. A partir de situações do cotidiano empresarial, discutiram gargalos, boas práticas e alternativas para aprimorar a gestão.



Valor do tempo

Incentivar iniciativas que movimentam a economia e promovem a troca de informações está sempre na pauta da ACISA. Com essa determinação, a entidade foi uma das apoiadoras do 8º Meeting Empresarial de Santo André, que reuniu mais de 700 pessoas, entre empresários, gestores públicos e formadores de opinião da região do ABC.

A edição deste ano, que teve como tema “O valor do tempo – Gerando ideias de valor para pessoas de negócios”, promoveu uma manhã de reflexão sobre liderança, estratégia, produti-



Escassez de talentos desafia empresas

Para crescer, inovar e manter a competitividade, toda empresa depende de pessoas qualificadas para compor sua equipe. No entanto, diante da escassez de mão de obra especializada, da alta rotatividade e das transformações nas relações de trabalho, atrair e contratar profissionais tornou-se um dos principais desafios do ambiente corporativo.

Com a finalidade de apoiar os empresários nesse cenário, a ACISA, juntamente com a Associação Comercial e Industrial de São Bernardo do Campo, passou a integrar o Portal de Empregabilidade Digital, que busca tornar os processos de recrutamento mais ágeis, eficientes e inteligentes.

Segundo o coordenador do projeto, Claudinei Dias de Pauda, a proposta é oferecer um novo modelo de seleção, baseado na integração entre instituições e no uso da tecnologia para ampliar as oportunidades de contratação. O resultado é um ambiente regional integrado, capaz de ampliar o alcance das empresas na busca por profissionais e contribuir para o fortalecimento da economia local.

vidade e os desafios do ambiente empresarial. Os destaques do encontro foram as palestras de Gustavo Donato, vice-presidente da Fundação Dom Cabral; Celso Furtado, CEO da Coop e Daniela Manique, CEO da Rhodia Solvay.

Na ocasião, o secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego, Evandro Banzato, fez a entrega das placas às marcas mantenedoras do Centro de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo David Cohen. A ACISA foi representada pelo presidente Evenson Robles Dotto.



ACISA marca presença no Connect-Acim

A 8ª edição do Connect-Acim, considerado atualmente um dos principais eventos de empreendedorismo do interior paulista e realizado pela Associação Comercial e de Inovação de Marília, contou com a presença de um grupo de diretores da ACISA, formado por Evenson Robles Dotto, Pedro Cia Junior, Marcos Alexandre de Paula, Ari Barcellos, Claudio Barberini Junior, Fábio Franchin e Paulo Roberto Machado. A programação incluiu palestras e painéis sobre inteligência artificial, exposição de empreendedores regionais e de startups que integram o Ambiente de Inovação Connect, além da participação do professor, escritor e filósofo Mário Sérgio Cortella, responsável pelo encerramento do evento.

Durante o Connect-Acim, o vice-presidente da ACISA, Pedro Cia Junior, que também é vice-presidente da RA2 da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, foi empossado membro do Conselho de Administração do Ambiente de Inovação Connect. “Estou honrado em fazer parte do Conselho e, ao mesmo tempo, considero uma grande responsabilidade poder contribuir com o ecossistema de inovação”, destaca.

Reforçando o seu protagonismo no incentivo à inovação e ao desenvolvimento empresarial, desde abril deste ano, a ACISA integra o Ambiente de Inovação Connect como polo regional. Empreendedores interessados em submeter projetos para análise nas etapas de incubação, mentoria e aceleração, ou ainda em se tornar investidores, podem entrar em contato pelo telefone (11) 2199-1620.



Pedro Cia Junior, Evenson Robles Dotto, Gilvan Ferreira, Jéssica Roberta e Evandro Banzato

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

Por que correr a maratona da expansão internacional?

E se esperar o momento certo for justamente o maior risco?

Neste ano seu orçamento está curto, suas vendas oscilam mês a mês, as despesas crescem, você está cético quanto ao crescimento do faturamento — e se for do lucro, nem se fala —, e percebe que a concorrência vai continuar se acirrando. Então, finalmente, decidiu não expor seus produtos na feira internacional do seu setor. Se presta serviços, oferecê-los a clientes no exterior parece estranho e arriscado.

Mas a feira aconteceu, você visitou o evento e constatou que, além de seu principal concorrente levar o portfólio dele, no pavilhão chinês havia novos potenciais competidores, sedentos por trazer seus produtos para a América do Sul via Brasil, engajados em conversas com representantes brasileiros.

A desordem mundial incomoda, sua visão está embaçada e as decisões ficam travadas. Algumas perguntas chacoalham sua cabeça:

- Devo esperar o próximo tarifaço passar para começar a procurar parceiros em novos mercados?
- É melhor esperar uma situação mais estável para começar minha expansão internacional? Ou, adiando a preparação e a execução desse crescimento, eu o torno mais complicado?

A preparação para uma prova de longa distância

Um dos meus esportes prediletos é a corrida: na praia, na serra, na cidade, em grupo ou sozinho. Sou daqueles que os amigos chamam de “corredor raiz”. Acredito que por isso, e pela pertinência da comparação, expandir seus negócios e operações para o exterior seja exatamente como correr uma maratona.

Ninguém começa correndo 42 quilômetros da noite para o dia. Não é “natural”; é uma meta que nos tira da zona de conforto. Sem treinar semanalmente e percorrer distâncias progressivamente maiores, dificilmente você completará 42 km satisfatoriamente, cruzando a linha de chegada inteiro e íntegro, apesar dos percalços e das dores que precisará aprender a administrar.

Tão importante quanto sua performance na prova é a disciplina nos treinos, quando você constrói estratégia e força. E, assim como é essencial treinar, também é indispensável aprender com quem já completou essas distâncias, inclusive com seus acertos e erros.

Foi assim que um amigo corredor me alertou para o fato de que, entre o km 30 e o km 35, um “gorila” subiria nas minhas costas. E foi preciso aprender a lidar com esse bicho para chegar até o fim.

A trajetória internacional e o seu gorila

Tratando-se do caminho que sua empresa deve percorrer para realizar negócios com clientes internacionais, a partir dos meus últimos 15 anos vivendo lado a lado com empresas estrangeiras e brasileiras nesses movimentos, quero dividir algumas considerações:

Planeje com objetividade

Estude seu mercado e busque dados que apoiem três decisões: a forma de internacionalização adequada ao estágio do negócio; o grau de exposição e risco que está disposto a suportar; e o mercado que deve priorizar.

Pense grande, mas aja com estratégia e foco

Não deixe um “mundo de oportunidades” se transformar em planos que não saem do papel. Começar por nichos permite testar a estratégia, aprender, construir marca e ampliar progressivamente sua atuação.

Reconheça e afirme seus diferenciais

Para ir ao exterior, seu negócio precisa levar algo a mais: soluções relevantes para demandas daquele mercado. A “brasilidade” pode ser explorada em alimentos, moda, cosméticos, editorial e audiovisual. Em outros casos, reconheça e afirme os diferenciais específicos de suas soluções.

Aja; não existe mágica

Preparação dá segurança e direção, mas não espere controlar todas as variáveis ao desbravar novos mercados. Faz parte aprender e melhorar ao longo do caminho. Não há mágica; há trabalho, investimento e execução. Claro que o retorno deve aparecer, nem sempre de imediato.

Use as tecnologias do nosso tempo

A tecnologia reduz custos para planejar, prospectar, promover, vender e dar assistência aos negócios no exterior. Também ampliou as possibilidades dos serviços transnacionais, permitindo que empresas de diferentes portes encontrem clientes além das fronteiras. O “gorila” nem sempre aparece apenas nos quilômetros finais, mas, tendo ciência, plano e preparo, lidar com obstáculos e superá-los torna-se algo natural, parte do processo.

O início e os mitos que devemos abandonar

Exportar produtos ou serviços é um dos primeiros degraus concretos da internacionalização. Permite apresentar suas soluções a clientes e parceiros estrangeiros, e começar a conhecer novos mercados com menor exposição de recursos.

Internacionalização não é privilégio de grandes empresas. Mas há outros mitos que precisamos abandonar:

Mito 1: “Devo começar pelos mercados mais ricos, com maior poder de compra, para projetar minha marca no primeiro mundo.”

Esse é um dos maiores pecados e armadilhas do comércio internacional. Nos mercados mais ricos sua empresa poderá encontrar concorrência implacável, práticas e hábitos de consumo próprios. Tarifações e a perda de influência de órgãos multilaterais desmontam qualquer priorização automática dos paí-

ses mais ricos. O caminho é escolher mercados com critério, diversificar e construir novas parcerias, sem cristalizar dependências.

Mito 2: “Acreditar em um comércio internacional sem atritos e ignorar seu posicionamento, o ‘complexo de vira-lata’ e a força dos contratos.”

O comércio internacional não é um conto de fadas, e muitas vezes se distancia do fair play retórico. Tem facetas frias e duras, mas pode ser extremamente enriquecedor e próspero. Seja o condutor da sua marca: reconheça e afirme diplomaticamente seus diferenciais, não permitindo que o complexo de vira-lata colonial domine o relacionamento com seus parceiros. Cumpra contratos e acordos rigorosamente; ao entregar o que é de sua competência, receba o devido valor e fortaleça sua marca.

Pense global, invista e aja no local

Para recolher os frutos da expansão internacional, é preciso investir: mudar a mentalidade para aceitar retornos no médio e longo prazos, construir competências, formar parcerias e vínculos de confiança.

Ao perguntar “como minha empresa pode gerar valor para um cliente estrangeiro?”, você inevitavelmente refletirá também sobre sua oferta no Brasil. Internacionalizar deve gerar mais valor e fortalecer a empresa no próprio mercado doméstico. Acrescente-se que Santo André reúne localização estratégica, tradição industrial e uma economia de serviços em evolução. Há uma enorme oportunidade para transformar competências já desenvolvidas na região em novos negócios internacionais e gerar cases de empresas que deixam sua marca no Brasil e no mundo.

É hora de convidar o “gorila” para sentar na garupa, conhecer e desfrutar das suas soluções, fazendo dele um embaixador e multiplicador da sua marca, toda vez que montar nas costas de destemidos maratonistas mundiais.

Preparado para iniciar os treinos da sua empresa? Não espere a próxima crise para buscar novos mercados. Comece hoje a estruturar sua expansão internacional com estratégia, ação e a liderança certa para cruzar a linha de chegada.

Fabio Viviani Martino é arquiteto de estratégia, construtor de expansão, executivo e consultor com trajetória em estratégia, desenvolvimento de negócios e internacionalização. À frente da Fibraton, atua no desenvolvimento e na execução de operações internacionais, apoiando empresas brasileiras na entrada e expansão em mercados externos, assim como organizações estrangeiras em sua inserção no Brasil e na América Latina.

É também professor e mentor em programas de educação executiva, com atuação em instituições como Fundação Dom Cabral, FIA Business School e FGV, abordando temas relacionados à estratégia, internacionalização e desenvolvimento de negócios.



Empresários recebem orientações sobre exportação

Antes de exportar, é importante identificar oportunidades e avaliar os mercados com potencial para os produtos ou serviços. Com essa proposta, a ACISA sediou uma oficina vinculada ao Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), desenvolvido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), em parceria com o Sebrae.

Totalmente gratuita, a iniciativa teve a finalidade de 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 contaram com atendimento individualizado para identificar oportunidades e definir estratégias de atuação no comércio exterior.

De acordo com Nilton de Castro Barbosa, coordenador-geral do PEIEX ABC e Baixada Santista, após a oficina, quatro empresas aderiram ao programa e receberão gratuitamente mentoria técnica individual. Serão 28 encontros com os técnicos para avaliação dos principais pontos do processo de exportação, como logística, mercado, preços e contratos. Ao final, cada empresa receberá um plano de exportação para atuar no mercado escolhido.

Entre os participantes esteve Flávio Koike, da Koike Connect Contabilidade, que participou em busca de informações para auxiliar um cliente interessado em exportar para Cuba. "Exportar é um processo bastante complexo, mas, a partir do momento em que passo a conhecer melhor esse processo, conseguirei ajudar outros empresários", afirma.

Os interessados em conhecer mais sobre o programa de exportação, podem enviar e-mail para: peiex_niltoncba@faculdade-sebrae.com.br ou entrar em contato pelo WhatsApp (11) 94441-5401.



COLÉGIO ARBOS É GREAT PLACE TO STUDY NAS 3 UNIDADES



Conquistamos a certificação internacional **Great Place to Study (GPTS)**, um dos mais importantes reconhecimentos mundiais voltados à excelência no ambiente educacional.

A certificação Great Place to Study reconhece instituições que oferecem **ambientes seguros, acolhedores, inovadores** e estimulantes para o aprendizado.

Projeto ACISA Venda Mais está no ar!

O fim do ano se aproxima e, com ele, a Black Friday e o Natal chegam como duas importantes oportunidades para o comércio e a prestação de serviços. Para aproveitar esse período, não basta esperar o aumento do fluxo de clientes. É necessário que o empresário esteja preparado. Planejamento, gestão, equipe treinada, atendimento, tecnologia, segurança, comunicação e conhecimento sobre o comportamento do consumidor são fatores que podem fazer a diferença nos resultados.

Com o propósito de contribuir com seus associados e empreendedores locais, a ACISA desenvolveu o *ACISA Venda Mais*, projeto estratégico que reúne uma série de iniciativas para apoiar os negócios na preparação para as vendas de final de ano.

A programação integrada contempla capacitação, informação, inovação, segurança, pesquisas, conteúdos práticos, relacionamento e ações de estímulo ao comércio local, proporcionando ao empresário ferramentas para se preparar, tomar decisões e aproveitar melhor as oportunidades do período. Mais do que uma agenda de eventos, o *ACISA Venda Mais* visa ampliar a preparação dos empresários para Black Friday e Natal, estimular o planejamento antecipado, facilitar o acesso ao conhecimento e ferramentas práticas, fortalecer o uso da tecnologia e da inovação e oferecer informações que apoiem a tomada de decisões.

“O projeto parte da premissa de que vender mais não depende de uma única ação. É resultado de preparação, conhecimento, planejamento, inovação, relacionamento com o cliente e capacidade de aproveitar as oportunidades. Por isso, esta iniciativa atuará de forma integrada em diferentes frentes, oferecendo ao empresário conhecimento e ferramentas para fortalecer seu negócio durante a temporada de Black Friday e Natal”, explica o superintendente Ademir Gasparetto.

Ao longo do ano, a Associação Comercial promove eventos corporativos voltados à capacitação, à geração de conexões, às novas tecnologias de gestão e à inovação, entre outras temáticas. Com a aproximação da Black Friday e do Natal, porém, essa agenda será intensificada. Os associados da ACISA também contam com as pesquisas de Intenção de Compra, realizadas nas principais datas do varejo, e de Desempenho Econômico, divulgadas trimestralmente, como ferramentas para apoiar o planejamento das vendas.



Oficinas e palestras gratuitas

Uma das frentes do ACISA Venda Mais é a capacitação. Para outubro e novembro, o Sebrae preparou duas oficinas gratuitas voltadas a inovação e vendas.

No dia 27 de outubro, das 18h às 22h, a oficina abordará os conhecimentos básicos sobre inovação e sua importância para as pequenas empresas, além de apresentar os principais cuidados e o que deve ser evitado no processo de inovar.

Já na terça-feira (10 de novembro), no mesmo horário, será realizada a oficina *Faça suas vendas decolarem*. Os participantes conhecerão verdades e mitos sobre objetivos de venda, aprenderão a compreender melhor os clientes e suas necessidades e terão contato com estratégias para desenvolver o perfil ideal do vendedor, traçar a jornada do consumidor e dominar os sete passos essenciais da venda.

Inteligência artificial na gestão

Saber utilizar corretamente a inteligência artificial também pode contribuir para melhorar processos e resultados. Por isso, a ACISA promoverá a live *IA na Gestão: como acelerar sua empresa, reduzir custos e ganhar competitividade*.

Com transmissão ao vivo pelo canal da entidade no YouTube (@ACISA-OFFICIAL), a atividade acontecerá na terça-feira (20 de outubro), às 19h, e será conduzida pelos especialistas Ivan Lima Santos, Walter Tonelotto Neto e Matheus Tonelotto.

Por meio de casos reais, exemplos práticos e demonstrações, os palestrantes percorrerão

diferentes áreas de uma empresa, como gestão, marketing, vendas, atendimento, financeiro e operações, mostrando como a IA já pode ser incorporada aos processos de negócio.

Entre as aplicações estão a automatização de tarefas, análise de informações, apoio à tomada de decisões, aumento da produtividade das equipes e redução de custos. A proposta é também mostrar como a tecnologia pode ajudar a encontrar soluções para problemas que, até pouco tempo atrás, seriam complexos, caros ou inviáveis de resolver.

Gestão, resultados e proteção patrimonial

Os empreendedores que desejam conhecer estratégias para melhorar resultados e reduzir riscos pessoais e empresariais também terão espaço na programação do ACISA Venda Mais. O encontro será realizado no dia 3 de novembro, às 19h, com participação da mentora de gestão empresarial e fundadora da DSN, Andrea Valverde, e da especialista em planejamento financeiro e proteção patrimonial, Priscila Rocha.

No primeiro módulo, serão abordados temas como custos, margem e decisões operacionais; despesas que crescem sem gerar retorno; precificação, produtividade e clareza financeira; além da importância de indicadores simples para uma tomada de decisão mais segura.

Na sequência, as palestrantes tratarão da gestão de riscos pessoais e empresariais, proteção da renda e da família, continuidade do negócio diante de afastamento, incapacidade ou falecimento, planejamento sucessório e organização patrimonial.

Tecnologia aplicada aos negócios

Encerrando a programação de novembro, no dia 24, às 19h, o Centro de Capacitação & Negócios ACISA receberá uma palestra gratuita sobre o uso prático e estratégico da inteligência artificial nas empresas.

Em *IA e tecnologia aplicada à empresa*, o executivo Benício Filho apresentará os principais pilares para uma transformação bem-sucedida, entre eles a reorganização da base da empresa, a aplicação da IA às necessidades operacionais, novos níveis de responsabilidade e segurança no uso da tecnologia e a compreensão da transformação digital como um processo permanente de evolução.

Cliente sempre aguarda novas experiências

Além de capacitação e planejamento antecipado, o comerciante precisa conhecer bem o seu cliente para oferecer uma experiência de compra adequada e, principalmente, conquistar sua fidelidade.

De acordo com o consultor do Sebrae-SP, Caio Ito, a Black Friday e o Natal são datas importantes para o varejo, mas apresentam características distintas. "Na primeira, o consumidor está mais atento a oportunidades e preços, pois já vem pesquisando sobre o produto e espera chegar esse momento promocional do varejo. Por isso, é fundamental deixar clara a vantagem da oferta. Já no Natal, além do preço, ganham importância fatores como variedade, facilidade de compra, atendimento, experiência e opções para presente. E vale uma dica simples: não pense apenas em vender mais, pense em vender melhor. A promoção precisa gerar vendas sem comprometer a margem de lucro do negócio", explica.

O segredo, segundo o consultor, está em trabalhar as duas datas com objetivos diferentes. Na Black Friday, o empresário pode aproveitar o interesse do consumidor por preços e oportunidades para girar estoque, conquistar novos clientes e estimular compras antecipadas. Na sequência, a comunicação deve mudar para preparar o negócio para o Natal, valorizando presentes, kits, experiências, conveniência e soluções para diferentes perfis de consumidores. "A Black Friday gera o primeiro movimento de compra, enquanto o Natal pode ser a oportunidade de ampliar o relacionamento, o ticket médio e o faturamento."

A multicanalidade também pode contribuir para os resultados, desde que o comerciante consiga manter a qualidade da experiência em todos os pontos de contato com o consumidor.

"Hoje, ampliar os canais de venda significa oferecer ao cliente mais facilidade para encontrar, conhecer, tirar dúvidas e comprar. Uma loja física pode utilizar canais digitais, como WhatsApp, Instagram ou Google, para apresentar produtos, divulgar ofertas, receber pedidos e manter relacionamento com os clientes. O mais importante é escolher canais que o negócio consiga realmente administrar bem. Não adianta estar em muitos lugares e não responder ao cliente, não atualizar informações ou não cumprir o prazo combinado", alerta o consultor.

Na loja física, é preciso cuidar da organização do espaço, da exposição dos produtos, da comunicação dos preços, da disponibilidade do estoque e, principalmente, do atendimento. Já nos canais digitais, informação e agilidade são fundamentais. Fotos de qualidade, descrição clara dos produtos, preço, condições de pagamento, prazo e valor do frete ou da entrega precisam estar disponíveis de forma objetiva. O consumidor também espera respostas rápidas, especialmente pelo WhatsApp.

Independentemente do canal, uma regra permanece: o cliente não compra apenas um produto. Ele busca também facilidade, confiança e uma boa experiência ao longo de toda a jornada de compra.



Compre em Santo André

A campanha permanente *Compre em Santo André, Prestígio Seu Bairro!* é outra ação da ACISA para incentivar os consumidores a prestigiarem o comércio local. Além de intensificar a divulgação nas principais datas do varejo, a entidade disponibiliza, em seu portal e nas redes sociais, uma seleção de pílulas de

conhecimento e segurança para comerciantes e consumidores.

"A ACISA sempre terá a segurança como uma de suas grandes preocupações, inclusive solicitando aos órgãos responsáveis maior presença de efetivos policiais para combater roubos e furtos, não só no comércio, mas também para preservar a integridade física

dos consumidores", acrescenta o presidente da entidade, Evenson Robles Dotto.

Assim como ocorreu no ano passado, o *Trenó do Papai Noel* também circulará pelos principais centros comerciais de Santo André durante os fins de semana de dezembro, contribuindo para movimentar o comércio e levar o clima natalino a diferentes regiões da cidade.



Um Mundo de Carros pra você!

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

(11) **4977-9000**

f i 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



Aprendizagem contínua

A capacitação de empreendedores e colaboradores é um dos caminhos para acompanhar as transformações do mercado e aprimorar a gestão dos negócios. Com esse propósito, a ACISA firmou parceria com a Fundação Dom Cabral (FDC) para oferecer aos associados uma jornada de aprendizagem estruturada em trilhas temáticas, desenvolvidas a partir de competências relacionadas aos desafios do ambiente empresarial e inspiradas na metodologia do Programa de Desenvolvimento de Dirigentes (PDD).

As trilhas estão organizadas em eixos de conhecimento que contemplam diferentes áreas

da gestão empresarial e proporcionam uma experiência de aprendizagem flexível e prática por meio da plataforma *FDC Signature*. Cada trilha reúne cursos voltados ao desenvolvimento de competências específicas, permitindo que empresários, gestores e profissionais avancem de acordo com sua disponibilidade e possam aplicar os conhecimentos no dia a dia das empresas.

Além das trilhas previamente estruturadas, a ACISA pode selecionar conteúdos do portfólio do *FDC Signature*, que reúne mais de 150 cursos, de acordo com as necessidades dos associados. Dessa forma, temas e jornadas de aprendizagem podem ser direcionados a diferentes perfis profissionais e demandas de capacitação.

“Os cursos estão subdivididos nos eixos de Gestão e Negócio; Finanças; Liderança e Pessoas; Processos e Marketing e Vendas, proporcionando aos empreendedores a liberdade de escolher os cursos que melhor atendam às necessidades técnicas de sua equipe”, explica Ademir Gasparetto, superintendente da ACISA.

Os associados contam com condições diferenciadas. Mais informações podem ser obtidas pelo WhatsApp [\(\(11\) 2199-1619](https://api.whatsapp.com/send?phone=2199-1619).

Excelência em Gestão

A ACISA é uma das apoiadoras do Prêmio Santo André Excelência e Gestão, criado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Geração de Emprego de Santo André para reconhecer as boas práticas empresariais na cidade, principalmente dos micros e pequenos empreendimentos.

A cerimônia de premiação está marcada para o dia 12 de novembro, no Centro de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo do Parque Tecnológico de Santo André e envolverá as categorias: Mérito Excelência em Gestão; Mérito Desempenho Economia Solidária e Mérito Mulheres Empreendedoras.



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

Quando cuidar transforma o futuro

Uma iniciativa que começou de forma simples, há quase 40 anos, transformou-se em uma importante rede de acolhimento e oportunidades em Santo André. Essa é a trajetória do NAECAL – Núcleo Assistencial e Educacional A Caminho da Luz, fundado por Úrsula Clara Mazzeo Belmonte, que desde o início acreditou que pequenos gestos podem fazer diferença na vida de uma criança.

A história teve início quando Úrsula dava aulas particulares e destinava parte do que recebia à compra de brinquedos para crianças em situação de vulnerabilidade. O gesto, inicialmente individual, ganhou novos apoiadores, cresceu e deu origem ao desejo de transformar aquela iniciativa em um projeto permanente.

Hoje, o NAECAL atende cerca de 160 crianças e adolescentes, de 6 a 16 anos, no contraturno escolar. Mais do que oferecer assistência, a instituição busca criar um ambiente de convivência, aprendizado e desenvolvimento, com alimentação, atividades culturais, esportivas e de desenvolvimento pessoal.

A alimentação também ocupa um papel essencial nesse trabalho. São mais de 5 mil refeições servidas todos os meses, entre café da manhã, almoço e café da tarde. Para manter essa estrutura, a instituição conta com doações de pessoas e empresas, campanhas e parcerias, além do apoio da Prefeitura de Santo André.

Atualmente, o NAECAL funciona em um imóvel alugado, localizado na Estrada do Pedroso, 4072, no Parque Miami, em Santo André. Por isso, um dos principais sonhos da instituição é conquistar uma sede própria, que ofereça mais segurança e estabilidade e permita ampliar o atendimento e planejar novos projetos.

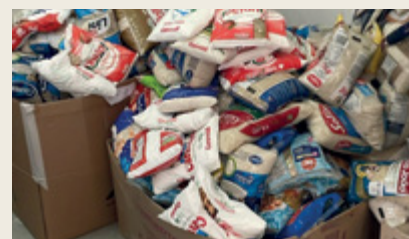
Há cerca de 15 anos, o NAECAL também realiza uma ação especial de Natal, que beneficia as crianças atendidas pela instituição, seus irmãos menores e aproximadamente 23 aldeias indígenas. A cada ano, são preparadas entre 1.200 e 1.300 sacolas com roupas, calçados, brinquedos, itens de higiene e guloseimas. Quem quiser contribuir com a iniciativa pode entrar em contato pelo WhatsApp (11) 96532-7293.



Ato de amor

Durante o 29º Like Bike – passeio ciclístico em comemoração ao Dia dos Pais, o Colégio Arbos arrecadou aproximadamente 600 kg de alimentos não perecíveis. Todo o volume foi repassado à ACISA, que se encarregou de realizar a entrega ao Lar Benvindo, instituição que há mais de 60 anos atua no acolhimento e desenvolvimento de crianças e famílias em situação de vulnerabilidade social no Grande ABC.

Atualmente, a instituição atende cerca de 150 crianças, com idades entre 11 meses a 7 anos, por meio de serviços gratuitos de creche e contraturno escolar. O trabalho inclui acolhimento diário, alimentação acompanhada por nutricionista, atividades pedagógicas e recreativas, além de suporte ao desenvolvimento infantil.



Porto Saúde

FGCOMPANY
SEGUROS

ACISA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL 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!

Agora você pode contratar os planos a partir de 3 vidas,

Incluindo você, seu cônjuge e 1 dependentem.

50%

de desconto na 1ª fatura!

CONDIÇÃO EXCLUSIVA PARA PLANOS A PARTIR DE 3 VIDAS



COBERTURA NACIONAL
Atendimento em todo o Brasil com a qualidade Porto.



REDE CREDENCIADA DE EXCELÊNCIA
Os melhores hospitais, clínicas e laboratórios.



ATENDIMENTO HUMANIZADO
Cuidado e atenção em todas as fases da sua vida.



CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA ASSOCIADOS
Mais vantagens e economia para você e sua família.



MAIS SAÚDE E TRANQUILIDADE
Para você, sua família e o seu futuro.



FALE COM A GENTE E SAIBA MAIS!

(11) 92556-6624



APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR

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

Conexões que geram novos negócios

Gerar conexões entre empreendedores a fim de estimular novos negócios e parcerias faz parte do ecossistema da ACISA. Ao longo do ano, a entidade promove diversos eventos corporativos com essa finalidade. O mais recente aconteceu em 1º de setembro, reunindo mais de 50 empresários e gestores em um happy hour de networking.

Entre os participantes, a expectativa era aproveitar a oportunidade para apresentar suas empresas, ampliar relacionamentos e, ao mesmo tempo, identificar potenciais clientes e parceiros comerciais.

Esse era o caso de Márcia Toyoshima, fundadora da Ákora, importadora de produtos de limpeza sustentáveis. Para ela, a possibilidade de reunir empreendedores de diferentes segmentos em um mesmo ambiente é um dos diferenciais do encontro. “Em um único espaço, é possível conhecer várias pessoas que atuam em segmentos distintos e que podem se tornar clientes”.

A consultora financeira Jéssica Nimia Gama,

integrante do Núcleo de Mulheres Empreendedoras, participou pela primeira vez de um evento de networking promovido pela ACISA. “A organização é impecável e tive a oportunidade de conhecer vários empreendedores da região, além de aumentar as minhas conexões”.

O casal Éder Luis de Jesus e Sílvia Almeida do Nascimento, do consultório Resignificar Psicologia e Bem-Estar, também esteve pela primeira vez no happy hour da ACISA. Para eles, o encontro representou uma oportunidade para divulgar o trabalho desenvolvido pelo consultório e estabelecer novos contatos no meio empresarial.

“Evento de alto nível e muito bem-organizado”. Essa foi a definição dos advogados Rodrigo Gomes e Esther Rodrigues de Carvalho, que aproveitaram o encontro para apresentar aos demais empresários o e-book *Antes do processo*, voltado à prevenção de ações trabalhistas. “Um guia totalmente educativo e gratuito”, explicou Esther, gestora do escritório Esther Carvalho Advocacia, especializado nas áreas trabalhista e cível.

Empresários interessados em participar dos próximos eventos corporativos da ACISA podem entrar em contato com a área comercial pelo WhatsApp [\(\(11\) 2199-1611](https://api.whatsapp.com/send?phone=551121991611).



Márcia Toyoshima



Jéssica Nimia Gama



Éder Luis de Jesus e Sílvia Almeida do Nascimento



Rodrigo Gomes e Esther Rodrigues de Carvalho



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

NJE Celebra Santo André

No domingo (18 de outubro), das 10h às 21h, a Rua Siqueira Campos, esquina com a Rua Santo André, no Centro, será palco da primeira edição do *Celebra Santo André*. Gratuito, o evento reunirá gastronomia, apresentações culturais, economia criativa, oficinas, experiências, espaço kids e ambiente pet friendly.

Realizado pelo Núcleo de Jovens Empreendedores (NJE) da ACISA e pela Palipalan Arte e Cultura, o *Celebra Santo André* nasce com a proposta de se tornar um encontro periódico e criar um movimento de conexão em torno da cidade. A iniciativa busca valorizar quem produz e empreende na região, estimular novas parcerias e aproximar empresas locais e comunidade.

“O Celebra é uma oportunidade para o público conhecer novos sabores, negócios e histórias de Santo André, fortalecendo quem empreende e acredita na cidade”, afirmam os integrantes do NJE e idealizadores da iniciativa, Kauê Linz, sócio-proprietário dos restaurantes Basta e Tex Mex Madrecita, Isadora Nicoletti, da Agência Adora, e Henrique Nogueira Alves.

De acordo com a produtora cultural Patrícia Braga Alves, sócia da Palipalan Arte e Cultura, a expectativa é receber cerca de 2 mil pessoas nesta primeira edição. A programação foi organizada para contemplar diferentes públicos e proporcionar atividades para toda a família. “A ideia é que cada pessoa encontre uma maneira própria de viver o Celebra: reunir a família, descobrir um novo restaurante, conhecer o trabalho de um artista, encontrar amigos, apoiar um pequeno negócio ou simplesmente aproveitar a cidade de uma forma diferente”, destaca Patrícia.

Sabores, criatividade e experiências

A área gastronômica reunirá restaurantes e empreendedores da região, com diferentes propostas e especialidades. O público também poderá conhecer produtos autorais, artesanato, moda, acessórios e outras manifestações da economia criativa.

Entre as experiências programadas está a participação do artista Henrique Belotti, que fará a customização de malas durante o evento. Além de acompanhar o processo criativo e a transformação das peças por meio da arte, os visitantes poderão conhecer outros materiais e trabalhos desenvolvidos pelo artista.



A música também estará presente com a participação da Thule Música, formada pelos artistas andreenses Letícia e Arthur. A dupla levará seu trabalho ao evento, contribuindo para valorizar a produção artística local.

Para as crianças, o Musicalizando Kids promoverá rodas musicais, brincadeiras e oficinas para a construção de kazoos com materiais reutilizáveis. A proposta é proporcionar uma atividade lúdica e educativa, tendo a música como elemento de interação e aprendizado. A programação contará ainda com a participação da escola de música Play Jazz, que realizará apresentações musicais com seus alunos, levando ao público diferentes performances e mostrando o talento dos jovens músicos.

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

Mobilização pela representatividade política

O resultado das urnas, de 4 de outubro, deixou claro que a representatividade política não se constrói apenas no período eleitoral. É necessário que esse trabalho seja realizado continuamente pelos cidadãos, e uma das ferramentas é a campanha apartidária *O ABC vota pelo ABC*, idealizada pela Octopus Comunicação e apoiada, desde a sua primeira edição, há mais de 20 anos, pela ACISA.

A campanha sempre buscou ampliar a representatividade da região nas esferas estadual e federal, como forma de contribuir para a destinação de recursos por meio de emendas e para um olhar mais atento ao ABC, visando o desenvolvimento econômico e a geração de emprego e renda.

Na Câmara dos Deputados, o ex-prefeito de Santo André Paulo Serra foi o único candidato da região eleito e, na Assembleia Legislativa de São Paulo (Alesp), oito deputados com



atuação no ABC foram reeleitos, mantendo a bancada regional no Parlamento Paulista.

“Mais do que avaliar o resultado eleitoral, os números reforçam um dos principais objetivos da campanha, que é estimular o eleitor a reconhecer a importância de escolher representantes comprometidos com as demandas do ABC. Com uma população expressiva e uma relevante participação na economia paulista, a região depende de uma represen-

tação política capaz de defender seus interesses e contribuir para a conquista de investimentos e políticas públicas. A última eleição deixou claro que se trata de um trabalho que precisa ter continuidade”, destaca Evenson Robles Dotto.

Em 2028, a campanha apartidária *O ABC vota pelo ABC* terá como foco a qualidade do voto, visando uma escolha mais consciente dos representantes municipais.



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.



Paranapiacaba em clima natalino

Quem gosta de Natal e de conhecer diferentes culturas terá um motivo a mais para visitar Paranapiacaba neste fim de ano. Um grupo de empresários da Vila preparou uma programação especial para apresentar costumes natalinos de diferentes partes do mundo e, ao mesmo tempo, contribuir para tornar o período ainda mais festivo em um dos principais pontos turísticos de Santo André.

“A comemoração do Natal no Brasil é uma tradição secular, que se constituiu a partir da assimilação de costumes provenientes de países de matrizes culturais mais antigas. É o caso da árvore de Natal, tradição de origem alemã, e do Papai Noel com vestes vermelhas, associado à cultura norte-americana. Para este ano, queremos trazer as mais diversas tradições de Natal, cultuadas pelo mundo afora”, explicam dois dos organizadores do evento, Paulo Riscala Madi e Elisângela Cristina Madi.



A programação começa nos sábados, 28 de novembro, 5 e 12 de dezembro, sempre às 14h, com um cortejo formado por personagens de diferentes tradições natalinas. Fantasiados, eles percorrerão as ruas da Vila, distribuindo balas, carvão e varinhas para as crianças, além de tocar sininhos e interagir com o público.

A proposta é criar uma experiência diferente para quem passar por Paranapiacaba durante o período, reunindo elementos de culturas diversas em meio à atmosfera histórica e característica da Vila. Para completar a programação, será realizado ainda um concurso de decoração e iluminação de residências e pontos comerciais.

Na Ciasul, você sempre encontra inspiração para transformar seu ambiente.



Loja especializada

- Forros, Pisos e Rodapés
- Painéis Ripados
- Sistema Drywall
- Divisórias
- Acústicos



Loja ABC

☎ 11 4463-8800
 ☎ 11 94538-6687 | 94765-7252 (Revendas)
 📍 Av. dos Estados, 2.030 - Utinga
 Santo André / SP

Loja São Paulo

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

🌐 ciasul.com.br

📘 [ciasul.grupociasul](https://www.facebook.com/ciasul.grupociasul)

📷 [ciasul_revestimentos](https://www.instagram.com/ciasul_revestimentos)

Feira de Oratórios e Presépios

Outra atividade que promete movimentar a Vila de Paranapiacaba é a 17ª edição da FOPP - Feira de Oratórios e Presépios de Paranapiacaba & Encontro de Culturas Populares, programada para o fim de semana de 12 e 13 de dezembro, das 10h às 18h.

Realizada no Galpão das Locomotivas (Rua da Estação, s/nº), a Feira reúne exposição e venda de trabalhos com temática natalina, produzidos por artesãos locais e de outras regiões do estado, e é considerada o único evento do gênero no Brasil. Já o Encontro de Culturas Populares ocupa diferentes espaços da Vila com shows, apresentações e performances gratuitas para todas as idades.

Ao longo de suas edições, o evento construiu uma trajetória marcada pela diversidade cultural, reunindo artistas e grupos de diferentes localidades. A participação desses representantes amplia o intercâmbio de experiências e contribui para manter vivas manifestações populares que fazem parte



da identidade cultural da Vila e de outras regiões do Brasil.

Segundo o Coletivo FOPP, que organiza o evento, as atividades realizadas na Vila contribuem para a difusão do Patrimônio Histórico, Artístico, Arquitetônico e Ambiental da região, além de fomentar a economia local e fortalecer o trabalho de artistas e artesãos. Nesse contexto, a FOPP e o Encontro de Culturas Populares prometem movimentar a região, estabelecendo uma conexão entre patrimônio material e imaterial, aliando turismo e geração de renda, além de proporcionar novas experiências aos visitantes.



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.



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

🌐 acisa.com.br 📺 acisa.official 📺 acisa-ocial

É com grande satisfação que apresentamos os mais novos associados:

- Agrocontar Bhub Serviços Adm.
- Alex Resende Oliveira
- ARF Soluções - Pressurização e Aquecimento
- Associação de Com. e Tec. da Informação
- BK Formaturas - Prod. Fotográfica e Org.
- Bluex Importadora
- Boutique do Sutiã
- Casa Zorzar
- Centro de Estética Solenime
- Classic Contabilidade
- Condomínio Shopping Center Lapa
- Digital7 Contabilidade On-Line
- DK Logística Internacional
- E.C. de Almeida Consultoria Coaching
- Flamma Plataforma
- Gabriela Olalla Macedo
- GL Modas
- Gráfica e Editora ABC Print
- GT Consultoria
- IBN Instituto Brasileiro de Negócios
- Icebag Pro
- Inova A Distribuidora e Comércio
- Inovalign
- Invest Smart Assessor de Investimento
- Janildo Faria Barbosa da Silva Eventos
- JD Lashes & Brown
- Jucelma Dantas dos Santos
- LCS Comercial
- Navarro Apart. & Negócios Imobiliários
- Numem
- Originalis Eventos
- Realeza Clean Sol. em Limpeza e Zeladoria
- Resultadus Práticas Contábeis
- Rhama Suplementos Naturais
- RM Gelateria
- Robson José Scavarelli Miranda
- Volare Soluções e Negócios
- Wave Produções e Eventos
- Weconnect Team Tecnologia

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

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

Associada à
FDC

Fundação
Dom
Cabral

50
Anos de experiência

Há 14 anos, a **TOTVS** acredita e investe no

ABC Paulista.

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

Há 14 anos, escolhemos estar na região com uma unidade exclusiva para garantir atendimento e proximidade aos nossos clientes do ABC Paulista. O nosso compromisso, mesmo nos momentos mais adversos, é garantir o seu negócio.

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

Fale com a gente.
TOTVS Sudeste Meridional
Unidade Serra do Mar:

(11) 4301-9115
sudestemeridional.totvs.com

O Brasil que faz
faz com TOTVS.





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:

