

ACE

REVISTA

Ano 20 | Edição 75 | Maio de 2026

Distribuição Gratuita



O JOGO DOS GRANDES NEGÓCIOS

JURÍDICA
A NOVA NR-01 E A INCLUSÃO DOS
RISCOS PSICOSSOCIAIS

NEGÓCIOS
QUEM NÃO APARECE, NÃO VENDE:
EMPRESAS INVISÍVEIS NA ERA
DIGITAL

CIDADE
ASSOCIADOS DA ACE DIADEMA TERÃO
ACESSO AO EMPRETEC

ÍNDICE

04 PALAVRA DA PRESIDENTE

06 CAPA
O JOGO DOS GRANDES NEGÓCIOS

10 NEGÓCIOS
QUEM NÃO APARECE, NÃO VENDE:
EMPRESAS INVISÍVEIS NA ERA DIGITAL

12 CIDADE
ASSOCIADOS DA ACE DIADEMA TERÃO
ACESSO AO EMPRETEC

14 JURÍDICO
A NOVA NR-01 E A INCLUSÃO DOS RISCOS
PSICOSSOCIAIS – UM AVANÇO NA GESTÃO
DE SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO

16 TECNOLOGIA
A IA VAI TIRAR SEU EMPREGO OU SALVAR
SUA EMPRESA?

18 ACONTECEU NA ACE

20 SAÚDE
A IMPORTÂNCIA DA ODONTOLOGIA DO
TRABALHO

22 FINANÇAS
SUA EMPRESA DÁ LUCRO OU SÓ GIRA
DINHEIRO

24 EVENTOS
COPA 2026 IMPULSIONA VENDAS E EXIGE
ESTRATÉGIA DO COMÉRCIO

26 CULTURA
DIADEMA FORTALECE CULTURA E LEVA
MAIS OPORTUNIDADES PARA TODA A
CIDADE

28 DESTAQUE
QUEM EMPREENDE EM DIADEMA CRESCE:
A TRAJETÓRIA DA ZURIEL CONTÁBIL

30 SOCIAL
JOVENS TALENTOS EM DISPUTA: O QUE AS
EMPRESAS AINDA NÃO ENTENDERAM

IMPLANTODONTIA segurança para voltar a sorrir

Na OdontoCompany Diadema,
os implantes dentários devolvem a estética
do sorriso, garantindo mais segurança
e qualidade de vida para quem
perdeu os dentes. Com os implantes,
você pode comer, falar e sorrir
com total confiança.

Por que escolher a
OdontoCompany Diadema?



Segurança e credibilidade

A OdontoCompany é a maior
rede de Clínica odontológica
de Diadema.

Dentistas especialistas

Temos um time de profissionais
altamente qualificados e
especializados em implantes
dentários.

Tecnologia avançada

As nossas clínicas contam com
aparelhos modernos e tecnologia
de ponta, oferecendo segurança
e eficácia.

AGENDE AGORA SUA AVALIAÇÃO

Whatsapp
11 9 5043-5307

Av. Piraporinha, 1887 -
Vila Nogueira, Diadema - SP

Av. Fábio Eduardo Ramos Esquivel,
155 - Centro, Diadema - SP

Escaneie
o QR CODE



ANO 20 | EDIÇÃO 75 | MAIO 2026
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE DIADEMA

Rua das Turmalinas, 98 - Diadema - Tel: 11.4053-5400
www.acediadema.com.br

DIRETORIA

Presidente | Dalva Messias Gomes, Vice-presidente do Comércio | David Lopes Schimitid, Vice-presidente do Serviço | Fernando Duque Rosa, Vice-presidente da Indústria | Maurício da Costa, Vice-presidente Adm/Marketing | Vera Lucia Alves da Rocha, 1º Secretário | Jose Maria, 2º Secretário | Francisco das Chagas, 1º Tesoureiro | Fernando dos Anjos, 2º Tesoureiro | Alda de Fátima Oliveira

CONSELHO SUPERIOR

Antônio Mendez Alvarez | Amílcar Marcel Vargas | Carlos Augusto Vicente | Fernando Rodrigues Gomes | Gildete Belo Ramos Ferreira | Jacques Douglas de Arruda Lima | José Roberto Malheiro | José Carlos da Silva Marques | Leandro Ribeiro Yabiku | Lilian Martins Chaves | Lindalva Ramos dos Santos | Maximiano José Barbosa | Sandra Regina Oliveira Lopes da Silva | Valdinei Pontes | Vivian Barbosa Viana Feitosa

COMISSÃO FISCAL

Jose Adilson Ferreira | Selmo Roberto Pozzi Malheiro | Ricardo Ferreira Pinto | Tânia Maria de Farias Lourenço | Waldir Ximenes Augusto | Willian Goes Moreira

EXPEDIENTE

ACE Revista é uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Diadema

DIREÇÃO DE ARTE

ESTÚDIO MADE IN BRAZIL - Leandro Yabiku @estudiomadeinbrazil

COLABORADORES

Ariane Freitas | Isabelly Silva

PALAVRA DA PRESIDENTE



Queridos(as) associados(as), parceiros e leitores,

É com grande alegria que chegamos a mais uma edição da revista da ACE Diadema, trazendo novidades, projetos e iniciativas pensadas para fortalecer o ambiente empresarial da nossa cidade.

Compartilhar com você tudo o que estamos realizando, planejando e buscando de inovador para apoiar o desenvolvimento dos negócios locais é parte do nosso propósito como entidade. Trabalhamos diariamente para oferecer soluções, conexões e oportunidades que façam a diferença na rotina do empresário.

Sabemos que este é um ano desafiador. Entre feriados, Copa do Mundo e o calendário eleitoral, o cenário exige ainda mais planejamento, equilíbrio e estratégia para manter as contas em dia e alcançar metas. E, quando falo disso, falo também como empresária. Há mais de 22 anos atuando no comércio de Diadema, conheço de perto os desafios de manter um negócio ativo, competitivo e em constante evolução.

Hoje, tenho a responsabilidade e a honra de viver duas realidades: a de empresária e a de presidente de uma entidade representativa na nossa região. Essa vivência nos aproxima ainda mais das necessidades reais do empreendedor local e fortalece nosso

compromisso em buscar soluções práticas e relevantes para o dia a dia das empresas.

Por isso, seguimos ampliando nossos produtos, serviços e parcerias estratégicas, sempre com foco na redução de custos, geração de conhecimento, fortalecimento do networking e criação de oportunidades de negócios, tanto no B2B quanto no B2C.

A ACE Diadema é feita de pessoas, empresas e conexões que acreditam no desenvolvimento coletivo. E é por isso que deixo aqui o meu convite: aproxime-se da entidade, participe das nossas ações e faça parte deste time de associados e parceiros que cresce junto com a nossa cidade.

Boa leitura!

“Deus, propósito e família sempre.”

Dalva Messias
Presidente da ACE Diadema

GRUPO BIOMÉDICO
Medicina e Segurança do Trabalho

- + Medicina Ocupacional
- + Segurança do Trabalho
- + Ergonomia
- + Exames Laboratoriais
- + PGR, PCMSO, ASO, PPP
- + E-Social
- + Toxicológico para Motoristas
- + Software de Gestão Online

Centro de Diagnóstico Próprio
TODOS os exames EM UM ÚNICO LUGAR
Acuidade Visual - Análises Clínicas
Audiometria - Eletrocardiografia
Eletroencefalografia - Espirometria
Radiologia - Toxicologia

DESDE 1979

FALE COM A GENTE Segunda a Sexta - 7h15 às 17h00
@ comercial@biomedic.com.br ☎ 4044-3777 📞 98939-0468
📷 biomedic.ocupacional - www.biomedic.com.br
Rua Amélia Eugênia, 264 - Centro - Diadema

ACE DIADEMA

Tire seus sonhos do papel com estratégia e condições exclusivas

Associados da ACE Diadema têm acesso a benefícios especiais em consórcio com a Évora Seguros.

Aponte a câmera do seu celular para saber mais:

évora



O JOGO DOS GRANDES NEGÓCIOS QUEM É ASSOCIADO, CRESCE MAIS

POR: ARIANE FREITAS

Empresários conectados avançam em um mercado cada vez mais desafiador - e Diadema já sente os reflexos desse movimento.

No futebol, ninguém vence campeonato jogando sozinho. Grandes resultados acontecem quando existe estratégia, apoio, visão de jogo e um time preparado para crescer junto. No mundo empresarial, a lógica é a mesma. E muitos empresários de Diadema já perceberam isso.

Existe uma diferença clara entre empresas que apenas sobrevivem e aquelas que conseguem crescer de forma consistente. E essa diferença vai muito além de sorte, acaso ou esforço individual.

Em um cenário econômico cada vez mais competitivo, muitos empresários ainda enfrentam o mercado de

forma isolada, tomando decisões sozinhos, lidando diariamente com desafios operacionais e tentando administrar todas as demandas sem apoio estratégico.

Enquanto isso, outro grupo de empreendedores vem mudando a forma de jogar: mais conectado, colaborativo e preparado para as transformações do mercado.

É nesse contexto que o associativismo empresarial entra em campo como um diferencial competitivo. E, em Diadema, esse movimento ganha força por meio da atuação da Associação Comercial e Empresarial de Diadema (ACE Diadema).

Mais do que uma entidade representativa, a ACE Diadema se consolidou como um ambiente de desenvolvimento empresarial, networking e fortalecimento econômico local. Um verdadeiro centro de conexões, oportunidades e crescimento para quem

deseja fazer do seu negócio um grande jogador no mercado.

O mercado atual exige rapidez, estratégia e relacionamento. Empresas que caminham sozinhas tendem a enfrentar mais dificuldades, errar mais e demorar mais para alcançar resultados consistentes. Já aquelas inseridas em uma rede ativa de apoio e troca conseguem acelerar processos, ampliar oportunidades e fortalecer sua presença no mercado.

No futebol, uma jogada inteligente pode decidir uma partida. Nos negócios, uma conexão certa pode transformar uma empresa.

Esse conceito traduz exatamente o papel do associativismo.

Ao entrar para a ACE Diadema, o empresário passa a integrar um ecossistema onde experiências são compartilhadas, parcerias surgem e soluções são construídas coletivamente.

Mais do que networking, trata-se de estar próximo de empresários que enfrentam desafios semelhantes e que, juntos, conseguem encontrar caminhos mais estratégicos para crescer. É trocar experiência, ampliar visão de mercado e criar oportunidades reais de negócios.

EOS RESULTADOS APARECEM DENTRO E FORA DAS EMPRESAS.

Negócios mais preparados, marcas mais fortalecidas, decisões mais seguras e acesso a soluções que ajudam a reduzir custos e aumentar a competitividade fazem parte dessa transformação.

MAS OS IMPACTOS NÃO PARAM AÍ.

Quando empresários se unem, toda a cidade ganha. O comércio se fortalece, a economia local se movimenta e novas oportunidades passam a surgir. Nesse cenário, a atuação da ACE Diadema vai além do suporte ao associado e contribui diretamente para o

“
O negócio da vida é fazer conexões.
”

Tom Peters



desenvolvimento econômico do município, seja por meio da articulação com o poder público, seja pelo incentivo ao consumo local e ao fortalecimento do empreendedorismo.

O resultado é um ciclo positivo: empresas mais fortes ajudam a construir uma cidade mais forte - e uma cidade mais forte gera ainda mais oportunidades para quem empreende.

Por isso, o associativismo deixou de ser apenas um diferencial e passou a ser uma estratégia importante para quem deseja crescer de forma sustentável.

É claro que não existe fórmula mágica. O crescimento de uma empresa depende de dedicação, gestão e visão de futuro. Mas fazer parte de uma entidade de classe ativa coloca o empresário em um ambiente mais preparado para gerar oportunidades, conexões e desenvolvimento.

Além de aproveitar benefícios, soluções e serviços

oferecidos pela associação, o associado também participa da construção desse ambiente empresarial, levando ideias, propondo melhorias e compartilhando os desafios enfrentados em seu segmento ou região.

Por isso, a ACE Diadema convida os empresários da cidade a darem esse próximo passo: fazer um golaço no seu negócio por meio da conexão, do relacionamento e da força do associativismo.

As possibilidades são inúmeras, mas o crescimento começa com uma decisão: evoluir. E, quando empresários jogam juntos, os resultados acontecem de forma mais sólida, estratégica e consistente.

A ACE Diadema segue fortalecendo conexões, impulsionando negócios e construindo, ao lado dos associados, um ambiente cada vez mais preparado para gerar oportunidades, desenvolvimento e crescimento para toda a cidade.



empreenda

ABC Paulista

Chegou a Empreenda ABC Paulista!

O ABC é berço de grandes negócios e agora tem um palco à altura de seus empreendedores.

A Empreenda ABC nasce para dar visibilidade, voz e conexão aos empresários e visionários das sete cidades que movem a economia da região.



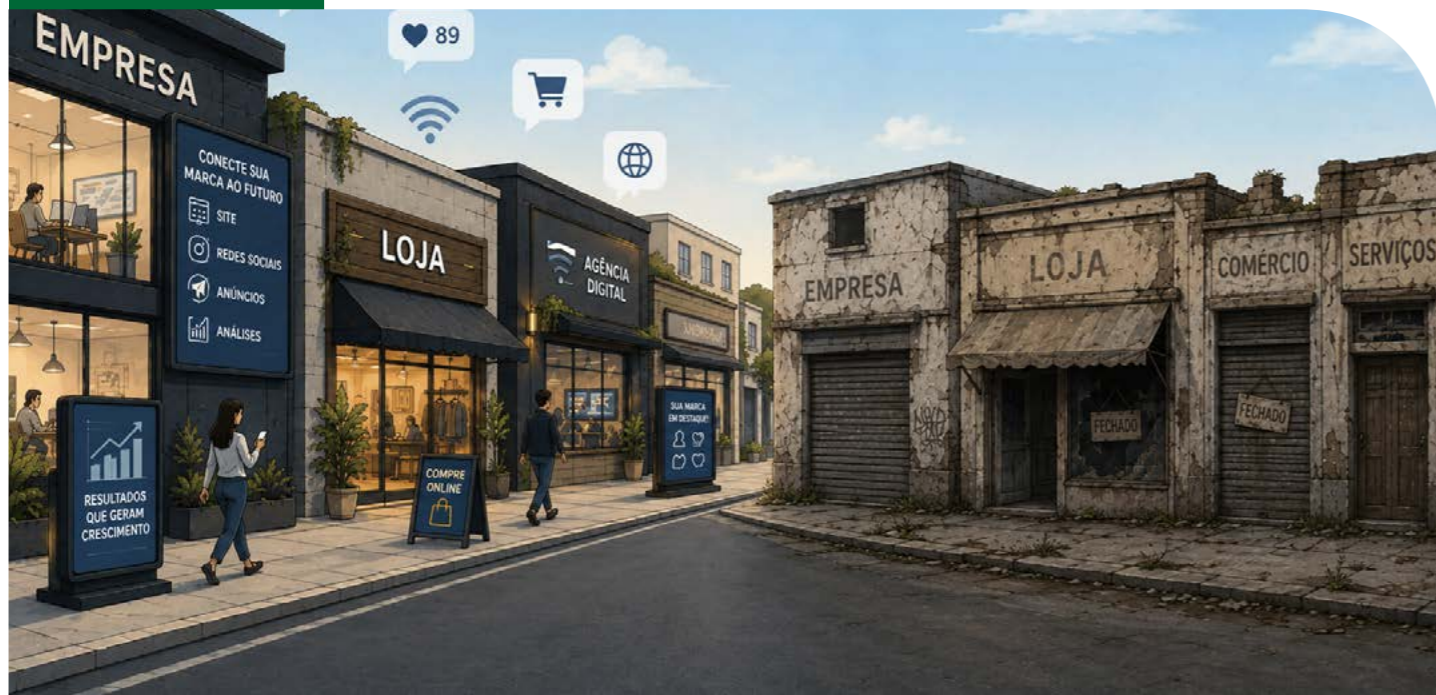
Mais do que uma revista, é uma plataforma de autoridade, networking e oportunidades reais de crescimento.



Se você quer fortalecer sua marca, posicionar sua empresa e fazer parte de um ecossistema de alto nível, este é o seu lugar.

Contato: abc@emprendarevista.com.br

www.emprendarevista.com.br



QUEM NÃO APARECE, NÃO VENDE: EMPRESAS INVISÍVEIS NA ERA DIGITAL

POR: LEANDRO YABIKU

A digitalização avança, mas não se traduz em ganhos reais de produtividade ou competitividade para os pequenos negócios.

O Brasil tem um paradoxo digital revelador: 99% dos CNPJs ativos pertencem a micro e pequenas empresas, responsáveis por 80% dos empregos formais criados em 2025 e pela renda de quase 100 milhões de brasileiros.

A PESQUISA

Ao mesmo tempo, dois estudos do próprio Sebrae mostram que 66% dessas empresas ainda estão no estágio inicial da transformação digital, e o Índice de Maturidade Digital das MPEs atingiu apenas 37 pontos numa escala de 80 em 2025.

O problema não é falta de acesso: 98% já têm internet e 80% usam smartphone no trabalho.

FALTA ESTRATÉGIA

Quem não aparece, não vende, e os dados provam que essa invisibilidade tem um custo crescente.

A questão é que a maioria usa o digital apenas para o básico: WhatsApp, Instagram e Facebook, sem estratégia, sem dados e sem presença que converta.

O CONSUMIDOR

Do outro lado da tela, o consumidor já decidiu onde quer comprar. Pesquisas recentes mostram que 88% dos brasileiros fazem compras online pelo menos uma vez por mês, 61,6% pesquisam em mais de um canal antes de comprar e 60,4% usam as redes sociais como ponto de partida para descobrir marcas e produtos. A jornada de compra linear acabou: o consumidor hoje é um "explorador nato", que começa sem destino fixo, compara preços, lê avaliações e só então decide. Se a empresa não aparece nesse caminho, simplesmente não existe para ele.

O MERCADO

O mercado não espera. O e-commerce brasileiro faturou mais de R\$200 bilhões em 2025 e deve ultrapassar R\$ 258 bilhões em 2026. Setores inteiros, do varejo ao B2B industrial, perdem participação de mercado porque insistem em modelos de venda presencial, enquanto 89% dos compradores já iniciam sua jornada online.

SEBRAE

A ACE Diadema tem uma parceria com o Sebrae, trazendo conteúdos e participando de eventos para ajudar os empreendedores de Diadema a se conectarem com novas oportunidades, além de ampliar cada vez mais o conhecimento e as oportunidades para o empreendedorismo local. Fique atento às nossas redes sociais e também às do Sebrae.

DICAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Fazer o que todo mundo faz pode não ser a melhor estratégia para o seu negócio. Estar nas redes sociais

apenas por estar já não garante resultados reais.

Acompanhe números reais das suas redes sociais e do seu site. Entenda quais conteúdos geram alcance, quais atraem clientes e quais realmente convertem em vendas. Decisões estratégicas precisam ser baseadas em dados, e não apenas em percepção.

Considere investir em anúncios impulsionados para ampliar sua presença digital e alcançar o público certo. Hoje, depender apenas do alcance orgânico limita o crescimento de muitas empresas.

Outra estratégia importante é posicionar seus produtos e serviços em marketplaces e canais especializados em conversão, aumentando as oportunidades de venda e visibilidade da marca.

Pense de forma estratégica, e não apenas operacional. Empresas que utilizam o digital com planejamento, análise e posicionamento inteligente conseguem crescer de forma mais consistente e competitiva.



ASSOCIADOS DA ACE DIADEMA TERÃO ACESSO AO EMPRETEC

ASSOCIADOS DA ACE DIADEMA
TERÃO ACESSO AO

empretec

SEBRAE

Novos conhecimentos para transformar ideias em ações.

Desenvolva habilidades e impulse seu negócio.

Mais resultados, mais crescimento, mais sucesso.

POR: COMUNICAÇÃO PREFEITURA

Parceria entre Prefeitura de Diadema e SEBRAE viabiliza seminário de alto impacto voltado à qualificação empresarial na cidade

A Associação Comercial e Empresarial de Diadema (ACE Diadema) anunciou a realização do seminário EMPRETEC, considerado a principal metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada ao desenvolvimento do comportamento empreendedor. A iniciativa será disponibilizada aos associados por meio de uma parceria entre a Prefeitura de Diadema e o SEBRAE, responsável pela aplicação do programa no Brasil.

O evento, que ainda terá data e local confirmados, tem como objetivo capacitar empreendedores locais com ferramentas práticas e comportamentais,

contribuindo para o fortalecimento da gestão e o aumento da competitividade dos negócios na cidade.

Reconhecido internacionalmente, o EMPRETEC trabalha dez características fundamentais do comportamento empreendedor, entre elas iniciativa, persistência, planejamento, comprometimento e capacidade de assumir riscos calculados. A metodologia é aplicada por meio de uma imersão intensiva, que inclui dinâmicas, exercícios práticos, jogos e atividades que estimulam a tomada de decisão e o desenvolvimento de habilidades estratégicas.

Segundo a organização, a proposta do seminário é promover uma mudança concreta na forma como os empresários conduzem seus negócios, ampliando a visão estratégica e a capacidade de adaptação a um mercado cada vez mais exigente.

Para os associados da ACE Diadema, a participação no EMPRETEC representa uma oportunidade de

qualificação com reconhecimento internacional, além da possibilidade de ampliar a rede de contatos e aplicar, na prática, conceitos já consolidados em diferentes países.

De acordo com o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho, Airton Aparecida da Silva, a iniciativa reforça o compromisso com o fortalecimento da economia local.

“Investir na capacitação dos nossos empresários é investir no futuro de Diadema. O EMPRETEC chega em um momento crucial para fortalecer a economia local, gerar mais empregos e preparar nossos empreendedores para os desafios do mercado”, afirmou.

As vagas para o seminário são limitadas. Os interessados deverão realizar a pré-inscrição ou buscar mais informações por meio dos canais oficiais da entidade.

SOLUÇÕES EM SAÚDE
com Excelência e Compromisso

Na DIAMED, cuidamos da vida com tecnologia, conhecimento e humanização - desde 1996.

diamed.med.br

- Gestão completa em SST e E-SOCIAL;
- NR-01, NR-10, NR-12 e NR-17;
- PERFIL PROFISSIONAL PREVIDENCIÁRIO (PPP);
- PCMSO, PCMSOG, PGR, PCA, PPR, PPRPS e LTCAT;
- Treinamentos Presenciais e EAD;
- Avaliação Psicossocial;
- Laudos Técnicos.

(11) 4056-1767
(11) 4048-2003
(11) 4051-1540

Siga-nos nas redes sociais:
@diamed.medi
@diamed.med.official

Rua Carmine Flauto, 15 - Centro Diadema - São Paulo

DIAMED
MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO



A NOVA NR-01 E A INCLUSÃO DOS RISCOS PSICOSSOCIAIS – UM AVANÇO NA GESTÃO DE SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO

POR: GRUPO BIOMÉDICO

UM NOVO OLHAR SOBRE A SAÚDE DO TRABALHADOR

A atualização da Norma Regulamentadora nº 01 (NR-01) representa um avanço significativo na forma como as empresas brasileiras devem gerenciar a Segurança e Saúde no Trabalho (SST). Entre as mudanças mais relevantes, destaca-se a inclusão dos riscos psicossociais no escopo do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR), trazendo uma nova perspectiva sobre a saúde do trabalhador: a saúde mental.

DA SAÚDE FÍSICA À SAÚDE INTEGRAL

No passado, a gestão de riscos ocupacionais esteve concentrada em agentes externos, ligados principalmente ao ambiente de trabalho, com o propósito de garantir a segurança e, consequentemente, a saúde física dos indivíduos.

No entanto, hoje, devido ao crescimento de casos de doenças mentais e à popularização da cultura de bem-estar, temas como pressão excessiva, assédio moral, jornadas extensas e falta de apoio organizacional colocaram a saúde mental em posição

de destaque. Embora esse tema sempre estivesse presente no ambiente corporativo, muitas vezes era negligenciado.

RECONHECIMENTO FORMAL DOS RISCOS PSICOSSOCIAIS

Com a atualização da NR-01, esses fatores passam a ser formalmente reconhecidos como riscos ocupacionais, exigindo das empresas uma abordagem mais ampla e integrada para a mediação destes.

Essa mudança acompanha uma tendência global de valorização da saúde mental no trabalho, alinhando o Brasil ao avanço de práticas internacionais mais modernas.

IMPACTOS NO PGR E NAS ANÁLISES ERGONÔMICAS

A inclusão dos riscos psicossociais no PGR implica na necessidade de identificação, avaliação e controle desses fatores. Isso também traz maior enfoque para outras documentações que têm o intuito de aprofundar o tema, como a Análise Ergonômica Preliminar (AEP) e a Análise Ergonômica do Trabalho (AET), previstas na Norma Regulamentadora nº 17.

As organizações poderão utilizar diversas

metodologias, desde análises tradicionais até a incorporação de ferramentas capazes de mapear aspectos como clima organizacional, relações interpessoais e fatores emocionais envolvidos nas atividades.

O DESAFIO DA SUBJETIVIDADE

Um dos principais desafios dessa nova exigência está na subjetividade dos riscos psicossociais. Diferentemente de um agente físico, como o ruído, que pode ser medido com instrumentos específicos, esses fatores demandam métodos qualitativos, como entrevistas, questionários e observações estruturadas.

Esse cenário exigirá uma capacitação técnica maior por parte dos profissionais de SST, promovendo o desenvolvimento de conhecimento e preparo para atender às novas demandas.

SAÚDE MENTAL COMO ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO

Por outro lado, a atualização da NR-01 também abre oportunidades. Organizações que investem na gestão dos riscos psicossociais tendem a melhorar o engajamento dos colaboradores, reduzir o absenteísmo e aumentar a produtividade.

Ou seja, cuidar da saúde mental deixa de ser

apenas uma obrigação e passa a ser uma estratégia de negócio.

Integração como o PCMSO e atuação multidisciplinar Outra importante integração com demais normas e programas ocorre com o Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO), que passará a conter o monitoramento da saúde mental dos trabalhadores.

A atuação conjunta entre as áreas de segurança do trabalho, recursos humanos e saúde ocupacional será essencial para o sucesso dessa nova abordagem.

ADEQUAÇÃO: UM PASSO NECESSÁRIO E URGENTE

Diante desse cenário, é fundamental que as empresas iniciem, o quanto antes, a adequação de seus processos. Isso inclui a revisão do PGR, a capacitação das equipes, a implementação de canais de escuta e o desenvolvimento de políticas voltadas ao bem-estar organizacional.

UMA EVOLUÇÃO NECESSÁRIA

Em síntese, a inclusão dos riscos psicossociais na NR-01 representa uma evolução natural, alinhada às demandas atuais do mundo do trabalho. Trata-se de reconhecer que o cuidado com a saúde mental é parte indissociável da segurança e saúde do trabalhador, sem distanciar o indivíduo do colaborador.

STARVOLT
MATERIAIS ELÉTRICOS

Energize seus projetos na nossa loja.

Faça uma visita à nossa loja e descubra a conveniência de encontrar tudo o que você precisa para suas necessidades elétricas em um só lugar. Com uma variedade de produtos e um serviço excepcional para atender você.

Quer esteja fazendo pequenas reformas ou embarcando em grandes empreendimentos, nossa loja tem os materiais elétricos de qualidade que você precisa. De lâmpadas LED a cabos resistentes, estamos prontos para energizar seus planos.

STARVOLT
MATERIAIS ELÉTRICOS

1199460-6915
Av. Dom Pedro I, 134 Conceição, Diadema - SP



A IA VAI TIRAR SEU EMPREGO OU SALVAR SUA EMPRESA?

POR: LEANDRO YABIKU

A digitalização avança, mas não se traduz em ganhos reais de produtividade ou competitividade para os pequenos negócios.

O Brasil tem um paradoxo digital revelador: 99% dos CNPJs ativos pertencem a micro e pequenas empresas, responsáveis por 80% dos empregos formais criados em 2025 e pela renda de quase 100 milhões de brasileiros.

A PESQUISA

Ao mesmo tempo, dois estudos do próprio Sebrae mostram que 66% dessas empresas ainda estão no estágio inicial da transformação digital, e o Índice de Maturidade Digital das MPEs atingiu apenas 37 pontos numa escala de 80 em 2025.

O problema não é falta de acesso: 98% já têm internet e 80% usam smartphone no trabalho.

FALTA ESTRATÉGIA

Quem não aparece, não vende, e os dados provam que essa invisibilidade tem um custo crescente.

A questão é que a maioria usa o digital apenas para o básico: WhatsApp, Instagram e Facebook, sem estratégia, sem dados e sem presença que converta.

O CONSUMIDOR

Do outro lado da tela, o consumidor já decidiu onde quer comprar. Pesquisas recentes mostram que 88% dos brasileiros fazem compras online pelo menos uma vez por mês, 61,6% pesquisam em mais de um canal antes de comprar e 60,4% usam as redes sociais como ponto de partida para descobrir marcas e produtos. A jornada de compra linear acabou: o consumidor hoje é um "explorador nato", que começa sem destino fixo, compara preços, lê avaliações e só então decide. Se a empresa não aparece nesse caminho, simplesmente não existe para ele.

O MERCADO

O mercado não espera. O e-commerce brasileiro faturou mais de R\$200 bilhões em 2025 e deve ultrapassar R\$ 258 bilhões em 2026. Setores inteiros, do varejo ao B2B industrial, perdem participação de mercado porque insistem em modelos de venda presencial, enquanto 89% dos compradores já iniciam sua jornada online.

SEBRAE

A ACE Diadema tem uma parceria com o Sebrae, trazendo conteúdos e participando de eventos para ajudar os empreendedores de Diadema a se conectarem com novas oportunidades, além de ampliar cada vez mais o conhecimento e as oportunidades para o empreendedorismo local. Fique atento às nossas redes sociais e também às do Sebrae.

DICAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Fazer o que todo mundo faz pode não ser a melhor estratégia para o seu negócio. Estar nas redes sociais

apenas por estar já não garante resultados reais.

Acompanhe números reais das suas redes sociais e do seu site. Entenda quais conteúdos geram alcance, quais atraem clientes e quais realmente convertem em vendas. Decisões estratégicas precisam ser baseadas em dados, e não apenas em percepção.

Considere investir em anúncios impulsionados para ampliar sua presença digital e alcançar o público certo. Hoje, depender apenas do alcance orgânico limita o crescimento de muitas empresas.

Outra estratégia importante é posicionar seus produtos e serviços em marketplaces e canais especializados em conversão, aumentando as oportunidades de venda e visibilidade da marca.

Pense de forma estratégica, e não apenas operacional. Empresas que utilizam o digital com planejamento, análise e posicionamento inteligente conseguem crescer de forma mais consistente e competitiva.

cti

CONECTANDO EMPRESAS & PESSOAS

Conectividade que move negócios.

Soluções corporativas em internet dedicada

+2.500 EMPRESAS ATENDIDAS EM SP

- São Paulo
- Santo André
- São Bernardo
- São Caetano
- Diadema
- Mauá
- Ribeirão Pires
- Guarulhos
- Carapicuíba
- Osasco
- Barueri
- Santana de Parnaíba
- Cajamar
- Embu das Artes
- Arujá
- Itaquaquecetuba
- Taboão da Serra

Peça seu estudo gratuito **(11) 4053-2155**

Acompanhe nossos projetos no: **@CTIBRASIL**

Equipe própria • Atendimento rápido

ACONTECEU NA

ACE



A presidente Dalva Messias, Vera Lúcia Rocha e a Ariane Freitas realizaram uma visita ao Colégio Adventista.



A equipe da ACE Diadema esteve em reunião com Juliana Torres, da Equifax Boa Vista, e com a nossa PFOR Valéria Santos.



ACE Diadema presente no Feirão de Emprego para Mulheres!



A ACE Diadema e a Secretaria de Desenvolvimento Econômico estiveram na Diretoria de Ensino para conhecer o projeto BEEM.



Presidente Dalva Messias e a executiva da entidade Ariane Freitas em evento do D'Office.



ACE Diadema teve a honra de realizar um evento especial em celebração ao Dia da Mulher.



ACE Diadema - Conexões que geram resultados.



Comitê Mulher Sicredi se reúne na ACE Diadema



A IMPORTÂNCIA DA ODONTOLOGIA DO TRABALHO

POR: DRA JOELMA LINHARES FEIJÓ

Com a atualização da NR-01 e a ampliação do olhar sobre os riscos psicossociais no ambiente corporativo, a Odontologia do Trabalho ganha protagonismo ao contribuir na identificação de manifestações na saúde bucal associadas ao contexto profissional. Entre elas, destaca-se o bruxismo, condição frequentemente relacionada a fatores como estresse e pressão no ambiente de trabalho.

A adoção de programas estruturados de saúde bucal tem se mostrado estratégica para as empresas. Além de contribuir para a redução dos índices de absenteísmo, essas iniciativas promovem a melhoria da qualidade de vida dos colaboradores e reforçam o compromisso organizacional com a saúde integral.

Nesse cenário, a Odontologia do Trabalho se consolida como uma aliada essencial na construção de ambientes mais saudáveis, seguros e produtivos, com atuação alinhada às diretrizes das normas regulamentadoras, da NR-01 à NR-38.

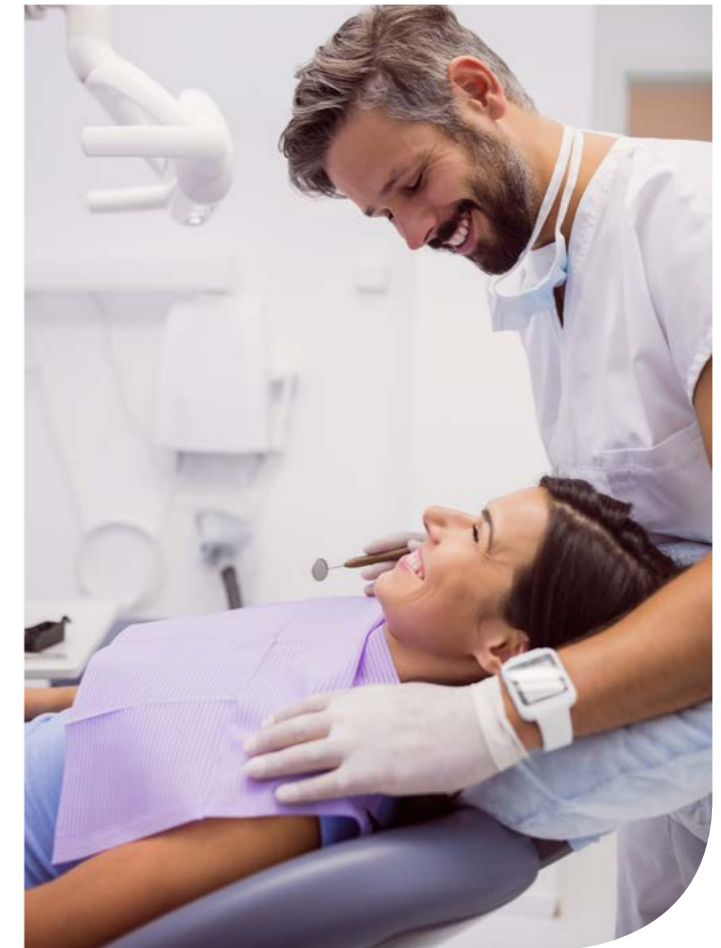
A presença de riscos ocupacionais específicos em diferentes setores produtivos exige abordagens direcionadas. No setor de alimentação, por exemplo, exames admissionais e periódicos são fundamentais para a identificação da chamada cárie ocupacional. Em ambientes como confeitarias e panificadoras, a suspensão de partículas de açúcar e carboidratos no ar pode aderir à superfície dental, elevando significativamente o risco de lesões.

Já na metalurgia e caldeiraria, a atenção se volta

à prevenção de danos causados pela exposição a agentes químicos, como ácido peracético e mercúrio, além de riscos biológicos. No setor de aviação, o monitoramento é voltado à barodontalgia, dor dental provocada por variações de pressão durante voos.

No segmento de petróleo e gás, a legislação também estabelece critérios específicos. A NR-30 determina a obrigatoriedade de dentição funcional, com pelo menos dez dentes naturais ou próteses em cada arcada, garantindo condições adequadas de fala e alimentação aos trabalhadores embarcados.

Outro avanço relevante é a incorporação de tecnologias no acompanhamento preventivo. O check-up digital, realizado com câmeras intraorais de alta precisão, permite a ampliação das imagens em até 60 vezes, possibilitando a detecção precoce de alterações como cáries iniciais, infiltrações,



A **CIOMED** é a parceira segura para o futuro da sua empresa.

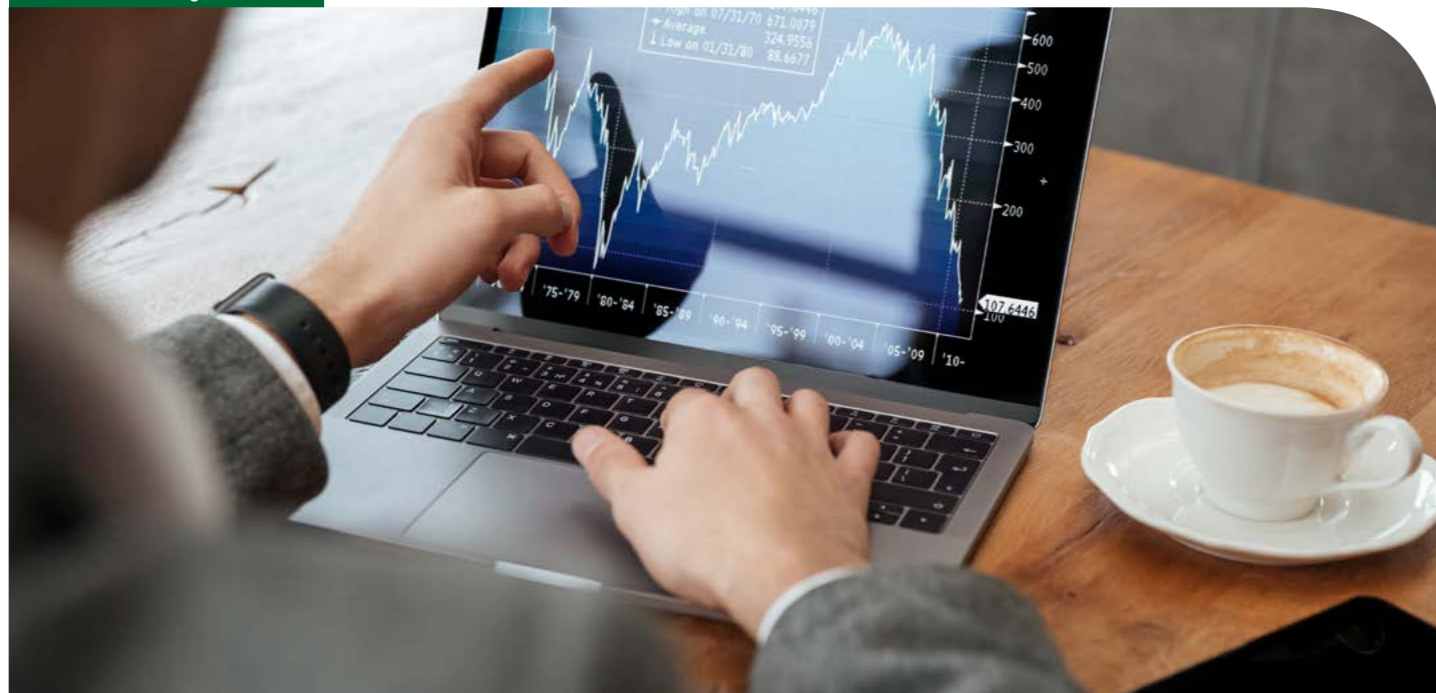
CioMed

Expertise em Engenharia e Saúde Ocupacional desde 2008.

Não arrisque o futuro do seu negócio. Escolha a **experiência** CIOMED.



11 | 9 8108-7164



SUA EMPRESA DÁ LUCRO OU SÓ GIRA DINHEIRO

Confundir faturamento com lucro é um dos erros mais comuns entre empresários brasileiros e pode ser fatal para o negócio.

Os números assustam. Segundo o IBGE, 20% das empresas brasileiras não sobrevivem ao primeiro ano, e 60% fecham antes de completar cinco anos. Hoje, 7,2 milhões de negócios estão inadimplentes, o equivalente a 31% de todos os ativos no país, conforme levantamento da FecomercioSP com dados da Serasa Experian.

Por trás dessas estatísticas, um denominador comum: má gestão financeira, fluxo de caixa desorganizado e, principalmente, a confusão entre faturar e lucrar.

“Muitas empresas confundem faturamento com lucro. Empresa saudável não é a que apenas movimenta dinheiro, mas a que mantém fluxo de caixa equilibrado, gera lucro real e administra seus recursos de forma estratégica para crescer com segurança”,

destaca Vanessa Zotarelli, planejadora financeira.

Faturar não é lucrar. Faturamento é tudo que entra pelo caixa antes de pagar qualquer conta. Lucro é o que sobra depois de cobrir custos, despesas e impostos. A confusão entre os dois conceitos leva empresários a acreditar que o negócio vai bem, até que o dinheiro acaba. Como resume o Sebrae: um faturamento alto nem sempre significa que a empresa está atingindo o lucro desejado.

O paradoxo que destrói empresas. O Sebrae alerta para um cenário contraintuitivo, mas muito comum: é possível uma empresa crescer, faturar bem e ainda assim quebrar por falta de caixa. Se o cliente paga em 60 dias e o fornecedor precisa receber em 30, o capital de giro some e o negócio para. O ideal é sempre receber antes de pagar, permitindo que a própria operação se financie.

Outro erro frequente é misturar as finanças pessoais com as da empresa. Retiradas constantes do

caixa para cobrir despesas pessoais comprometem silenciosamente a saúde do negócio, muitas vezes sem que o empresário perceba.

“Uma empresa saudável financeiramente não é a que mais fatura, mas a que conhece seus números, analisa o documento-chave, a DRE, acompanha indicadores de saúde financeira, controla custos, equilibra o fluxo de caixa e transforma receita em lucro real e sustentável.” Fábio Rogério do Carmo, empresário e contador.

OS INDICADORES QUE NÃO PODEM SER IGNORADOS

INDICADOR	O QUE ELE MOSTRA
FLUXO DE CAIXA >	Controle de entradas e saídas, essencial para antecipar problemas de liquidez e endividamento.
MARGEM DE LUCRO LÍQUIDA >	O que de fato sobra de cada venda, após todos os custos e impostos.
CAPITAL DE GIRO (NCG) >	Capacidade de manter a operação no dia a dia, com estoque, fornecedores e folha de pagamento.
DRE (DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS) >	Radiografia mensal do desempenho real da empresa.
RENTABILIDADE >	Retorno sobre o capital investido, que define a atratividade do negócio.
EBITDA >	Geração real de caixa, livre de distorções contábeis, usado por investidores para avaliar a eficiência operacional.

O QUE DIZEM OS DADOS.

Levantamento do Sebrae (2025) revela que 48% dos pequenos empresários brasileiros não elaboram fluxo de caixa, o que eleva significativamente o risco de insolvência. A Receita Federal aponta que empresas que monitoram o lucro líquido regularmente têm 35% mais chance de manter crescimento anual constante. E negócios que revisam suas métricas semanalmente aumentam em até 25% a probabilidade de expansão sustentável.

SINAIS DE ALERTA: A EMPRESA SÓ GIRA DINHEIRO QUANDO...

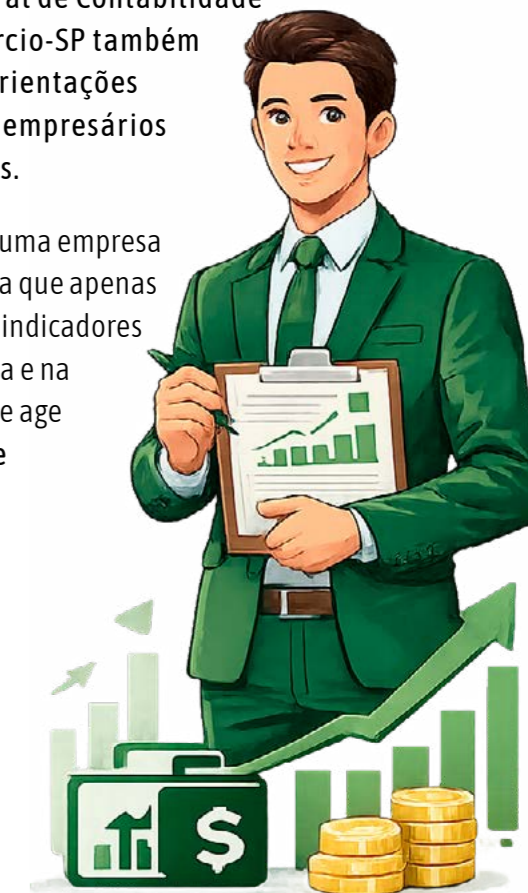
- O caixa está sempre no limite, mesmo com vendas em alta
- A empresa depende de empréstimos para pagar fornecedores
- As vendas a prazo estão todas travadas em parcelamentos, sem equilíbrio com recebimentos à vista
- A margem de lucro é baixa mesmo com faturamento elevado, sinal de custos altos, precificação errada ou ineficiência operacional

“Uma empresa financeiramente saudável é aquela em que o CNPJ possui mais força financeira do que o CPF. O negócio precisa ser capaz de pagar seus custos, gerar lucro e manter capital de giro para crescer com segurança”, destaca Lavinnia Thauanne, contadora.

POR ONDE COMEÇAR?

Organizar o fluxo de caixa, separar as finanças pessoais das empresariais e montar um DRE mensal são os primeiros passos. Para quem precisa de apoio, o Sebrae oferece consultoria gratuita, planilhas e cursos de gestão financeira. O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e a Fecomercio-SP também disponibilizam orientações e pesquisas para empresários de todos os portes.

“A diferença entre uma empresa que prospera e uma que apenas sobrevive está nos indicadores que ela acompanha e na frequência com que age sobre eles.” Sebrae





COPA 2026 IMPULSIONA VENDAS E EXIGE ESTRATÉGIA DO COMÉRCIO

Com o início da Copa do Mundo em 11 de junho, o comércio brasileiro já entra em ritmo de alta. Lojistas de diferentes segmentos se preparam para aproveitar o aumento da demanda, ajustando produtos, estoque e estratégias para um dos períodos mais movimentados do varejo.

COMÉRCIO DE RUA EM DESTAQUE

O clima de Copa já tomou conta das ruas. Papelarias, bazares, lojas de utilidades, bares e comércios de bairro apostam em itens temáticos para atrair consumidores. Bandeiras, acessórios, copos descartáveis e produtos nas cores verde e amarelo ganham espaço nas vitrines.

A coincidência com as Festas Juninas amplia ainda mais as oportunidades, criando uma janela dupla de consumo, especialmente para o pequeno comerciante.

INDICADOR	O QUE ELE MOSTRA
 ORGANIZAÇÃO DOS PRODUTOS	> Criar espaços específicos para itens da Copa facilita a compra e estimula o consumo por impulso.
 PRODUTOS TEMÁTICOS	> Itens de baixo custo e alto giro, como acessórios, decoração e kits para torcedores, tendem a ter maior saída.
 DECORAÇÃO DA LOJA	> Ambientar o espaço com elementos visuais do futebol melhora a experiência e chama a atenção do cliente.
 CONSUMO IMEDIATO	> Oferecer bebidas geladas, snacks e produtos prontos para consumo aumenta as vendas nos dias de jogo.
 ANTECIPAÇÃO	> Reforçar estoque e equipe antes das partidas é essencial, já que muitas compras acontecem de última hora.

DICAS PARA VENDER MAIS DURANTE A COPA

Aproveitar o momento exige organização e ações práticas no ponto de venda:

ALIMENTAÇÃO E CONSUMO EM ALTA

Bares e restaurantes investem em telões, ambientação e cardápios especiais, com expectativa de aumento de faturamento entre 15% e 20% nos dias de jogos.

Já supermercados e atacarejos apostam no consumo doméstico, reforçando estoques de bebidas, carnes e petiscos. A maior parte das compras ocorre pouco antes das partidas, exigindo reposição ágil.

ELETRÔNICOS GANHAM FORÇA

O setor de eletroeletrônicos também se beneficia, com destaque para televisores de tela grande. O período é comparado a uma “Black Friday fora de época”, impulsionado pelo apelo emocional do torneio.

EMPRESAS ENTRAM NO CLIMA

Além do varejo, empresas podem aproveitar o momento para engajar equipes. Decoração temática, ações internas e momentos de integração durante os jogos ajudam a fortalecer o ambiente organizacional e aumentar o engajamento.

ATENÇÃO AOS DIAS DE JOGOS

Nos dias de partidas da Seleção Brasileira, o fluxo no comércio físico tende a cair. O consumo migra para casas e estabelecimentos de alimentação, exigindo planejamento para compensar as vendas nos dias anteriores.

OPORTUNIDADE COM PLANEJAMENTO

A Copa do Mundo é uma oportunidade estratégica para o varejo. Com organização, criatividade e entendimento do comportamento do consumidor, é possível transformar o clima de torcida em resultados reais para o negócio.

HAGIO
consultoria e assessoria contábil

- IMPOSTO DE RENDA
- ABERTURA DE MEI
- ASSESSORIA CONTÁBIL, FISCAL E TRABALHISTA
- ABERTURAS, TRANSFERÊNCIAS, ENCERRAMENTOS, ALTERAÇÕES.

RUA IDA ESPAGIARI MARTINS 207, CENTRO, DIADEMA

(11) 98059-5353 / (11) 99688-2784

KARINA@HAGIOCONTABIL.COM.BR
TANIA@HAGIOCONTABIL.COM.BR

@HAGIOCONTABIL



DIADEMA FORTALECE CULTURA E LEVA MAIS OPORTUNIDADES PARA TODA A CIDADE

POR: COMUNICAÇÃO PREFEITURA

A Prefeitura de Diadema, por meio da Secretaria de Cultura, vem consolidando, desde janeiro de 2025, uma nova política pública baseada na descentralização das ações, valorização dos artistas locais, fortalecimento dos equipamentos públicos e ampliação do acesso da população à cultura.

A gestão ampliou o diálogo com coletivos, produtores e agentes culturais, fortalecendo a presença da cultura nos bairros, praças e centros culturais, além de retomar grandes eventos públicos.

Entre os principais avanços está a revitalização da Casa da Música, com melhorias estruturais e ampliação das atividades formativas gratuitas, e a modernização do Teatro Clara Nunes, garantindo mais conforto ao público e aos profissionais da cultura. A cidade também retomou eventos tradicionais,

como o Desfile de 7 de Setembro, e promoveu festivais gratuitos que ganharam destaque no calendário cultural, como o Baião de Dois, o Festival Oriental e, de forma inédita, o Festival Italiano.

A Secretaria também reforçou programas de formação artística, que hoje atendem cerca de 10 mil pessoas por semana em 18 espaços culturais, com atividades em diversas linguagens.

Além disso, ampliou ações em bibliotecas, fortaleceu o Museu de Arte Popular (MAP) e incentivou projetos culturais por meio de editais e recursos da Política Nacional Aldir Blanc (PNAB), com foco na valorização da cultura urbana, negra e periférica.

Segundo a secretária Beatriz Giudicio, o objetivo é consolidar uma política cultural mais acessível, participativa e presente nos territórios, ampliando oportunidades para artistas e para a população.



Grupo SCHIMITD
Serviços

FACILITIES

SERVIÇOS ESSENCIAIS PARA O DIA A DIA.

Atendimento completo para ambientes Corporativos, Institucionais e Comerciais.



Fale com a gente

(11) 94006-3701
(11) 4057-2904

 /schimitd

 /schimitdservicos

 schimitd.com.br



RECEPÇÃO



PORTARIA



LIMPEZA PROFISSIONAL



LIMPEZA DE VIDROS E FACHADAS



JARDINAGEM



COPA

 **TRADIÇÃO E CREDIBILIDADE**

O lugar mais seguro para proteger sua ideia!

A Bunker possui mais de uma década e meia de expertise na área de propriedade intelectual.


Registramos e cuidamos de marcas do país inteiro, com extrema responsabilidade sobre o bem mais precioso dos nossos clientes.

Aqui você encontra transparência, qualidade, habilidade e satisfação.

Conte com nossa equipe para tirar suas dúvidas e iniciar hoje mesmo seu processo.

Entre em contato

11 5116-0307

 11 5116-0214

contato@bunker.adv.br

 Rua Turmalinas, 98 - 2º andar - prédio da ACE Diadema

uma parceria

bunker.
marcas e patentes

52
ANOS
ACE DIADEMA





QUEM EMPREENDE EM DIADEMA CRESCE: A TRAJETÓRIA DA ZURIEL CONTÁBIL

Com mais de uma década de atuação, a Zuriel Contábil vem se consolidando como uma empresa de referência em contabilidade consultiva, aliando tecnologia, proximidade e compromisso com o desenvolvimento econômico de Diadema.

A história da empresa está diretamente ligada à trajetória de seu sócio, Willian Gois Moreira, que iniciou sua carreira ainda aos 16 anos. Ao longo dos anos, acumulou experiências em grandes empresas e escritórios contábeis, construindo uma base sólida de conhecimento e visão estratégica. O desejo de empreender, no entanto, sempre esteve presente, especialmente em Diadema, cidade onde cresceu e construiu sua vida.

Fundada em 2012, a Zuriel Contábil surgiu em um cenário desafiador, marcado pela necessidade de conquistar espaço no mercado, formar uma carteira

de clientes e estruturar um negócio sustentável. Ainda assim, o ambiente empreendedor da cidade foi determinante para a continuidade do projeto.

“Diadema sempre foi uma cidade de oportunidades, feita por pessoas trabalhadoras e resilientes. Isso me motivou a continuar”, destaca Willian.

Ao longo dos anos, o crescimento da empresa foi acontecendo de forma consistente, com marcos importantes que reforçaram sua consolidação. Em 2019, a contratação da primeira colaboradora representou a transição de um projeto individual para uma empresa estruturada. Já em 2024, a entrada do sócio Ricardo Ferreira trouxe uma nova fase de expansão, fortalecendo a gestão e ampliando a capacidade estratégica do negócio.

Esse avanço também foi acompanhado por uma forte adaptação às transformações do mercado

contábil. Com a digitalização acelerada nos últimos anos, a Zuriel investiu em tecnologia, processos e softwares de gestão, passando a atender clientes em diversas regiões do Brasil. Mesmo com essa expansão, a empresa mantém um princípio claro em sua atuação:

“A tecnologia deve facilitar o atendimento, mas nunca substituir o relacionamento humano”, reforça o empresário.

Além da atuação técnica, a Zuriel Contábil exerce um papel relevante no desenvolvimento econômico e social de Diadema. Ao apoiar a formalização, organização e crescimento de empresas locais, contribui diretamente para a geração de empregos, renda e fortalecimento da economia da cidade.

“Quando o empresário local cresce, toda a cidade cresce junto”, resume Willian.

Inserida nesse ecossistema, a empresa também

reconhece a importância da ACE Diadema no fortalecimento do ambiente de negócios. Associada há mais de uma década, a Zuriel participa ativamente de iniciativas, eventos e serviços que contribuem para o desenvolvimento empresarial local, destacando o papel da entidade na geração de conexões e oportunidades.

Para os próximos anos, a expectativa é de continuidade no crescimento, com ampliação da atuação para outras regiões do país, sem abrir mão dos pilares que sustentam a empresa: inovação, tecnologia e atendimento humanizado. O reconhecimento desse trabalho já se reflete na homenagem recebida na Câmara Municipal de Diadema, com a placa de Mérito Empresarial - um marco que reforça o compromisso com a cidade e com os empresários locais.

Contabilidade Digital!

Soluções contábeis inteligentes para a gestão da sua empresa!

(11) 99916-5065

@zuriel_contabil

www.zurielcontabil.com.br





JOVENS TALENTOS EM DISPUTA: O QUE AS EMPRESAS AINDA NÃO ENTENDERAM

Uma ‘conta que está difícil de fechar’: empresas precisam de jovens para atuar, mas atuar com esses jovens está desafiador para elas.

Empresas de todos os portes e segmentos de mercado reclamam do fato de que recrutar e reter colaboradores jovens tem sido uma atividade complexa e frustrante. Conversando com empresárias e empresários, mas também com os jovens que atuam nessas empresas, ouço algumas frases comuns:

“Os jovens não têm compromisso com o trabalho” ou “As empresas não têm ambiente bom para trabalhar”

“Os jovens ficam pulando de emprego em emprego” ou “As empresas não têm líderes preparados para os jovens”

“Os jovens querem promoções rápidas, mas entregam pouco” ou “As empresas exigem que a gente ‘vista a camisa’ delas”

Você se reconhece em algumas dessas frases? Tenho certeza de que sim, pois são dores de empresas e colaboradores que mais enfrentamos nos dias de hoje. Particularmente tomo cuidado com elas, porque todas tendem a ser generalizações de comportamento e sabemos que na realidade isso não é bem assim. Sempre existirão exemplos bons e ruins para todas as situações.




Mas, uma pergunta central desta questão precisa ser feita: quem vai ser o adulto dessa relação? Ser o ‘adulto da relação’ é assumir a responsabilidade de conduzir o processo e as pessoas que estão nele, de dar diretrizes claras para todos os envolvidos, de cobrar o que precisa ser cobrado e de colocar as expectativas no lugar certo.

O mundo digital e as incertezas do momento mundial em que vivemos mudaram o padrão de pensamento de todos nós. Em fevereiro de 2026, a Agência de Notícias do IBGE apresentou pesquisa, demonstrando que a taxa de desemprego entre os jovens (18 a 24 anos) é mais que o dobro dos mais velhos. Essas são somente duas questões que estão ‘bugando’ a mente dos nossos jovens.

Podemos até dizer que os jovens são tecnologicamente preparados para diversas

atividades, mas, ao mesmo tempo uma grande parte deles ainda está emocionalmente imatura para enfrentar os desafios das suas vidas e entregar os resultados que nossas empresas demandam deles.

Mas, vamos parar de falar somente dos problemas e começarmos a encontrar as soluções para esses desafios. Para ‘fechar essa conta’, sugiro três ações práticas nas suas empresas.

👤	🎯 AÇÃO	💬 DESCRIÇÃO
1º	 <p>Avaliar perfil emocional e comportamental das pessoas do seu time, principalmente dos jovens</p>	<p>Não dá para cobrar de uma pessoa coisas completamente diferentes das quais ela está naturalmente preparada, principalmente nos dias de hoje. Assim, adotar testes simples - mesmo os testes gratuitos de DISC, por exemplo - para analisar perfil comportamental e momento emocional dos colaboradores é fundamental para acertar as expectativas que você pode gerar sobre ela. Consultores de recrutamento e seleção são capazes de ajudar sua empresa nessa atividade.</p>
2º	 <p>Deixar claro o que se espera na atuação dos jovens</p>	<p>No melhor estilo, o ‘combinado não sai caro’, deixar muito claro o que se espera dos comportamentos e dos resultados das atividades que o jovem - ou qualquer colaborador - vai realizar é fundamental. Não acredite que eles sabem o que você espera, porque eles não sabem e muito provavelmente não foram educados para perceber isso. O ‘óbvio, só é óbvio, quando se explica’. Agora, se você e sua empresa não sabem o que esperar deles, precisam primeiro refletir sobre o assunto.</p>
3º	 <p>Delegar não é ‘delargar’, você tem que ser o adulto da relação</p>	<p>Assumir a responsabilidade em conduzir o jovem no dia a dia do trabalho é mais que necessário. Depois de deixar claro o que você quer dele, será importante acompanhar seu trabalho; elogiar, bonificar, evidenciar quando ele está fazendo um bom trabalho; dar feedback semanal (positivo ou negativo), corrigir em particular, treinar novamente quando ele não está fazendo. Saber quando trocar a sua função ou mesmo dispensar também é fundamental.</p>



Essas três orientações resolvem tudo? Claro que não! Mas, na minhacaminhada de consultor, palestrante, treinador e autor de livros sobre o assunto, percebo que se você começar por aqui já alcançará bons resultados.

HUGO SANTOS | @HUGOPALESTRANDO

JORNAL

IMPRENSA ABC



Há 17 anos, o **Jornal Imprensa ABC** conecta as sete cidades do Grande ABC com informação de qualidade, presença regional e atuação nos formatos impresso e digital.

Além do **jornalismo regional**, oferecemos espaços publicitários para empresas, editais, avisos, atas, balanços e convocações, garantindo visibilidade e credibilidade para sua comunicação.

E com o tradicional **Roteiro de Compras**, sua marca ganha destaque mensal no impresso e permanece em evidência o mês inteiro no digital, fortalecendo sua presença junto ao público do ABC.



PARTICIPE DE NOSSO ROTEIRO DE COMPRAS



FORTALEÇA SUA MARCA

junto a um público fiel e engajado.



DESTAQUE SUA TRAJETÓRIA, SERVIÇOS OU MENSAGEM

e esteja presente o mês todo em nosso portal



ALCANÇE AS 7 CIDADES DO ABC

com credibilidade e tradição.



OPÇÕES PARA TODOS OS PORTES:

de profissionais autônomos a grandes empresas.

Valores a partir de

R\$ 90,00*

Garanta seu espaço para o próximo **Roteiro de Compras** e amplie a divulgação de sua marca para toda a região do ABC.

* Valor por módulo. Descontos progressivos na aquisição de mais módulos.

ENTRE EM CONTATO E RESERVE SEU ESPAÇO:

✉ imprensa@imprensaabc.com.br

☎ 11 99582-8417

Sandra Lopes

Idealizadora do Projeto **Diadema Tem Diamantes**

Empreendedora, visionária e apaixonada por **transformar vidas**. Sandra acredita no potencial de cada pessoa e trabalha para impulsionar negócios, gerar oportunidades e fortalecer a comunidade. Com dedicação e propósito, ela conecta pessoas, produtos e sonhos.



MEUS EMPREENDIMENTOS:



SÓCIA

Pizzaria Gato Q Rico

@gatoqrico

(11) 91292-0333

Rua das Turmalinas, 91
Centro, Diadema/SP



CONSULTORA

Consultora Tupperware

@diadematemtupperware

(11) 96095-2409



IDEALIZADORA

Diadema Tem Diamantes

@diadematemdiamantes

(11) 95764-7614

www.diadematemdiamantes.com.br

(11) 91526-3918

“ Acredito que todos têm diamantes dentro de si. Meu propósito é ajudar você a descobrir, brilhar e empreender! ”

Sandra Lopes

Idealizadora do Projeto Diadema Tem Diamantes

NOVOS ASSOCIADOS

Seja muito bem-vindos à ACE Diadema!

É com grande alegria que recebemos cada novo associado em nosso ecossistema empreendedor. Aqui, você encontrará um ambiente acolhedor e colaborativo, pronto para apoiar o crescimento e o sucesso do seu negócio. Que esta parceria seja próspera e repleta de oportunidades de aprendizado e networking. Estamos ansiosos para trabalhar juntos e fazer grandes conquistas. Seja bem-vindo à nossa equipe!

- All New - telefone (11) 99937-0603
- Antonio Silvan da Silva - telefone (11) 4199-9998
- Bazar e Papelaria CEF - telefone (11) 99880-8790
- CIOMED - Engenharia e Medicina do Trabalho - telefone (11) 2311-6888
- Fabio Augusto Silva - telefone (11) 2375-4809
- Grid Calotas - telefone (11) 99112-3649
- Gridcar Calotas - telefone (11) 4057-7500
- H.E do Nascimento Escapamentos - telefone (11) 99117-7895
- Leanfast - telefone (11) 4052-5378
- Lavinnia Thauanne Assessoria Empresarial LTDA - telefone (11) 4540-8939
- Marlene Batista Jorge - telefone (11) 99789-7993
- Neilde dos Anjos Silva - telefone (11) 98169-3776
- Smart Selling Inteligência em Marketing - telefone (11) 93705-7422
- SSCA Serviços Contábeis LTDA - telefone (11) 5180-6666
- VR Gestão & Pessoas - telefone (11) 98236-4095
- WA5 Business Intelligence Marketing LTDA - telefone (11) 4005-6056



CRISTINA MEDEIROS

VOCÊ SABE O QUE FAZER...
MAS NÃO DECIDI E TRAVA

ISSO NÃO É FALTA DE CAPACIDADE.
É FALTA DE DOMÍNIO EMOCIONAL

 **NOSSAS REDES**





ACE
DIADEMA

**Seja um
Contador Parceiro!**



**CERTIFICADO
DIGITAL**

SOMOS UMA EMPRESA
ESPECIALIZADA EM
CERTIFICADOS DIGITAIS!

E queremos trazer a você
facilidades que vão otimizar
o seu dia!

**Oferecemos o melhor
preço do ABCD.**



Atendimentos por Vídeo Conferência, Presencial e In-loco.




Nosso **PRINCIPAL OBJETIVO**
é trazer praticidade ao seu
dia, otimizando as validações dos
certificados digitais em parceria
com sua contabilidade.



Você **CONTADOR** tem o
BENEFICIO DA INDICAÇÃO!
A cada certificado realizado você
ganha 10% sobre o valor, crédito
no mês subsequente.



Sendo um **PARCEIRO**, a
Renovação do Certificado
Digital Modelo e E-CNPJA1 do seu
escritório, fica por nossa conta.

 Rua das Turmalinas, 98 – Centro, Diadema – São Paulo



acediadema.com.br



(11) 4053-5400



(11) 99675-8043