

ESPECIAL

# União contra a crise



**Crise.** Esta foi, possivelmente, a palavra mais falada, escrita e repetida neste ano. Nos noticiários, nos periódicos, nas reuniões e encontros de negócios, nas conversas informais: em todo ambiente, não se fala em outra coisa. E não é para menos. Todo mundo já sofreu ou conhece alguém que já tenha sofrido algum tipo de revés em decorrência do cenário econômico do país.

É possível imaginar, portanto, a quantidade de reclamações e queixas que a Associação Comercial e Empresarial de Osasco (ACEO), enquanto entidade que representa a classe produtiva, tem recebido ao longo de todo este ano. Foi com base nesses relatos e pedidos de ajuda que a ACEO traçou sua estratégia de atuação neste período tão delicado. E o plano deu certo. A entidade passou a ser, ainda mais, um ponto de convergência entre as empresas do município.

Trazer o associado para “dentro” da ACEO e promover, de forma consistente, a interação entre as empresas conferiu à entidade maior visibilidade e a tornou mais atuante. E as consequências deste trabalho podem ser percebidas claramente quando olhamos para o número de novos parceiros da ACEO. Aumentar a carteira de benefícios da entidade e buscar novas parcerias com empresas do município garantem benefícios exclusivos para os associados e geram novas receitas para os parceiros. “Estabelecemos sempre três condições básicas para nossas parcerias: a oferta de um produto ou serviço de boa qualidade para nossos associados, uma contrapartida que remunere ou que traga dividendos para a entidade e a condição exclusiva e vantajosa para nossos associados”, explica o superintendente Denis Mello. “Todas as parcerias que nós mantemos, inclusive as novas que fechamos recentemente, seguem estes princípios”, complementou.



# Novos negócios

O Café & Negócios, criado em 2014, com o intuito de promover o networking e gerar novos negócios entre os associados, foi outra ação que ganhou força em 2015. Foram 4 edições no ano, incluído o Café & Negócios Especial, realizado em outubro e que reuniu cerca de 90 empresários e gestores. “Temos perseguido um número cada vez maior de empresas participantes, sobretudo associadas, para as edições do Café & Negócios, por isso, em outubro, resolvemos ousar e criar o Café & Negócios Especial. Tivemos que utilizar o auditório para acomodar os cerca de 90 participantes e o todo o salão de eventos para recepcioná-los para o nosso café da manhã. Além disso, a garagem do prédio recebeu a exposição de ve-



Cerca de 90 empresários e gestores participaram do Café & Negócios Especial, realizado em outubro, no auditório da ACEO.

ículos de um de nossos parceiros, a Akta Kia Motors”, disse Denis Mello.

A ACEO também recebe, desde setembro de 2013, o Grupo BNI Ethos, formado por 30 empresas. O BNI (Business Network International) é a maior organização de referências de negócios do mundo. Os participantes dos grupos – somente é permitida uma pessoa por ramo de atividade – trocam referências e indicações entre si, fomentando a cada semana, novos negócios.

Até novembro deste ano, o gru-

po já realizou R\$ 1,5 milhão em negócios, superando em R\$ 300 mil a meta estabelecida para 2015 e contrariando o cenário de crise na economia. Para o diretor executivo do BNI na Região Oeste da Grande São Paulo, Alfredo Tanimoto, O BNI vai além de um grupo de geração de negócios. “Nosso trabalho não traz somente negócios. Os negócios são uma consequência do relacionamento e da credibilidade. O BNI agrega valor às empresas, pois leva conhecimento e profissionalismo à



Grupo BNI Ethos Osasco: R\$ 1,5 mi em negócios em 2015

gestão das empresas participantes.”

O sucesso é tão grande, que a ACEO deve receber, em 2016, o segundo grupo do BNI formado em Osasco. “Temos recebido muitos interessados em compor o grupo, o que nos levou a estudar a abertura de um novo grupo no próximo ano. Para se ter uma ideia, já passaram pelo grupo Ethos como visitantes, cerca de 400 empresas em 2015. Muitas delas têm interesse em tornarem-se membros do BNI”, comenta.



## ACCERTIFICA

### SEGURANÇA E CONFIANÇA EM SUAS TRANSAÇÕES ELETRÔNICAS

Confira as vantagens que você vai ter no dia a dia:

 **Enviar Declaração de Imposto de Renda, Notas Fiscais Eletrônicas, SPED Fiscal e Contábil,** simplificando a declaração das suas obrigações acessórias junto ao Fisco.

 Assinar digitalmente documentos, como uma apólice de seguro, contratos de câmbio e de qualquer natureza, dispensando a impressão e reconhecimento de firmas em cartório.

 Assinar e-mails.

 Acessar a Caixa Econômica Federal para envio do FGTS (Conectividade Social ICP).

 Acessar áreas restritas dos serviços da Receita Federal (e-CAC).

 Realizar operações de comércio exterior (Siscomex).

 Emitir procurações eletrônicas para participação em assembleias de acionistas.

PARCERIA  
**BoaVista**  
Certificação Digital



**GARANTA SEU DESCONTO ESPECIAL.**

Entre em contato com a Associação Comercial

[www.accertifica.com.br](http://www.accertifica.com.br)

Central de Relacionamento: 11 3651-7755

Entidade filiada à FACESP

**Associação Comercial  
e  
Empresarial de Osasco**  
Empreendendo para o futuro

JUNTOS!

# Eles procuraram a ACEO e estão enfrentando (e vencendo!) a crise

Conheça casos de empreendedores que fizeram de 2015 um ano de oportunidade e inspire-se!



## Maurício Teles, diretor da Unidade Osasco da Supera – Ginástica para o Cérebro

O início da minha atuação no mundo dos negócios não estava sendo fácil. Entendi que precisava aumentar o contato com empresários e pessoas que conheciam melhor a atividade empresarial para poder conversar, aprender, compartilhar e receber

apoio de diversas maneiras.

Diante disso, comecei a frequentar a ACEO em agosto/2014. Os eventos de café e negócios e as reuniões abertas do BNI me mostraram o quanto de possibilidades eu tinha além dos serviços ofertados pela ACEO.

Dentre eles, o projeto que mais me chamou a atenção foi o Empreender. A reunião de empresários de mesmo segmento trocando ideias é um conceito que me agrada muito. Procurei os responsáveis da ACEO sobre o programa e hoje estamos com um grupo focado em CURSOS.

Está sendo muito bacana, pois nas reuniões já consegui identificar os controles financeiros que eu não estava realizando, elaborei uma estratégia de marketing, tenho firmado parcerias, e estamos só começando. Muitos projetos estão sendo estudados e alguns já estão para sair do papel.



## Allini Cordoni Sanches, diretora pedagógica do Berçário Villa Rica

Este tem sido um ano cheio de desafios principalmente para quem deseja oferecer um serviço de qualidade com um bom atendimento e ainda manter a equipe de colaboradores motivada a buscar o objetivo da empresa!

Para conseguir alinhar todas essas coisas e duplicar o número de alunos do primeiro semestre em apenas 70 dias foi necessário um comprometimento e esforço da equipe gestora em praticar uma cultura organizacional com completa gestão de tempo oferecendo, primeiramente um serviço de qualidade e com uma equipe de atendimento treinada e capacitada para receber os pais e familiares que vinham até o Colégio.

Algumas ações foram primordiais para acessar nosso público: conhecer o mercado, focar nossas ações de marketing pontualmente para que não houvesse investimento “errado” e lá ter um corpo de trabalho pronto para executar tudo que foi planejado, fechando o círculo de visita e matrícula.

Por meio de parcerias conseguimos agregar muito valor à nossa prestação de serviços e, conseqüentemente, pudemos falar de diferenciais de peso que ajudaram para a decisão das famílias. Internamente trabalhamos forte com metas e traçando objetivos e meios de alcançá-las com solidez e processos bem claros e definidos, garantindo um serviço rumo selo ISO 9001. Todas as orientações e resultados são mensurados através de reuniões semanais de monitoramento contando com a participação de toda equipe, que tem a oportunidade de expor pontos de vista, discutir e ajustar ações de acordo com a necessidade de cada setor. Essa participação garante o exercício da autonomia de cada um dos nossos colaboradores, que é fundamental para excelência de nossa prestação de serviços!

## Felipe Conilho, diretor da Go English School

Esse ano de 2015 foi um ano surpreendente para nós aqui da G.O!. Desde que abrimos a escola no final de janeiro, tínhamos em mente algo completamente diferente do que aconteceu.

Nosso plano inicial era ter até o final do ano uma média de 30 alunos, pois o país está em recessão e nós estávamos começando uma nova escola, sem um nome forte, marca conhecida ou metodologia tradicional do mercado, contudo para nós o ano foi exatamente o oposto do que imaginamos.

Quando estruturamos a escola pensamos em fazer algo diferente do que o mercado pratica, fazer algo que vá na contramão das práticas exercidas

