

ENTRE VISTA DE *Quinta*

‘Quero deixar uma instituição sólida’

Sandra Brandani Picinato, reconduzida ao cargo de presidente da Acirp, fala sobre fama de “dama de ferro” e planos da entidade para o próximo triênio



Sandra Brandani, presidente da Acirp e primeira mulher a comandar instituição, foi reconduzida ao cargo

KARYLA ROMERO
redacao@jornalribeirao.com.br

Sandra Brandani Picinato chega ao segundo mandato à frente da Associação Comercial e Industrial de Ribeirão Preto reunindo tradição empresarial e discurso de renovação. Formada em Administração pela Unaerp e sócia-proprietária da SBS Motos há quase quatro décadas, entrou para a história em 2023 ao se tornar a primeira mulher a comandar a entidade em mais de um século de existência.

Sem se incomodar com a alcunha de “dama de ferro”, afirma que pretende aprofundar, no novo mandato, mudanças administrativas e de gestão. “Quero deixar uma entidade sólida. Por isso, procurei não transformar a associação em espaço para amigos, conhecidos ou cabide de emprego”, diz.

Sem perder o gosto pelas pequenas rotinas da vida — admite apreciar a jardinagem e o convívio com a família, “faça chuva ou faça sol” —, concedeu entrevista exclusiva na qual faz um balanço da primeira gestão, que define como mais difícil nos dois primeiros anos, por causa da adaptação ao comando de uma estrutura centenária e majoritariamente masculina.

Reeleita por aclamação, sustenta que o novo triênio será marcado por inovação, aproximação com jovens e mulheres, digitalização de serviços, fortalecimento do Centro e defesa de menos burocracia para atrair empresas e indústrias para a cidade. A empresária também afirma que a associação precisa ser, antes de tudo, uma prestadora de soluções para o associado. Confira a íntegra.

JORNAL RIBEIRÃO - Como a senhora avalia a sua primeira gestão?

Sandra Brandani Picinato - Toda primeira gestão tem dificuldades. Tudo o que é novo exige adaptação, ainda mais quando se passa a estar à frente de uma associação. Não é como comandar uma empresa. Aqui, lida-se com cerca de 5 mil associados, uma estrutura de colaboradores e a missão de oferecer soluções aos empresários. Os dois primeiros anos foram mais difíceis. No terceiro, consegui consolidar um processo de administração e fazer com que todo o grupo entendesse que a associação existe para prestar o melhor serviço possível ao associado. É servir sempre.

A associação é uma instituição muito tradicional e historicamente masculina. A senhora enfrentou dificuldade para impor seu jeito de gerir por ser mulher?

Isso sempre existe. Em muitos espaços, a mulher ainda não recebe credibilidade automática. É preciso conquistar essa credibilidade com firmeza e conhecimento. À medida que fui me aprofundando na associação e inovando, algumas barreiras apareceram, sim. A média de idade da minha diretoria executiva é de homens de 75 anos. Nos dois primeiros anos, eu me sentia como alguém que estivesse sucedendo outra pessoa o tempo todo. Com o tempo, eles se acostumaram com esse modelo, e hoje tenho plena consciência de que consigo conduzir a entidade com credibilidade, tanto que fui aclamada.

O que se pode esperar da sua segunda gestão?

Esse novo mandato será de aprofundamento da inovação que já começamos. Quero trazer os jovens mais para perto e ampliar a presença das mulheres no Conselho Deliberativo, porque é dali que podem sair futuras lideranças. Também tenho trazido os filhos dos empresários para a diretoria executiva, preparando sucessões dentro da entidade. Se eu mantivesse o modelo antigo, a associação já não teria mais vida.

Que ganhos concretos os associados podem esperar nesse novo triênio?

O associado vai ganhar muito. Vamos trabalhar mais fortemente com cursos ligados à inovação, inteligência artificial e novas ferramentas para as empresas. A associação precisa ajudar o empresário a entender que o físico continua importante, mas precisa estar integrado ao digital. Um ajuda o outro. Também queremos formar o associado para novas experiências no comércio e nos serviços, porque hoje o cliente quer experiência, acolhimento e proximidade.

A senhora também tem defendido a requalificação do Centro. O que está em andamento?

Estamos trabalhando nesse novo modelo de requalificação dentro do Revive Centro. A ideia é melhorar calçadas, instalar bancos, vasos e lixeiras, dar mais comodidade ao público e tornar o Centro mais atrativo. Também fizemos um trabalho conjunto com a Prefeitura para retirada de fios inutilizados e avançamos na arborização. O Centro precisa oferecer conforto. O shopping tem cobertura e ar-condicionado. O Centro

oferece outra experiência, a céu aberto, mas também precisa acolher quem frequenta a região.

Um dos pontos marcantes da sua gestão foi o fechamento das distritais. Como foi esse processo?

Nós começamos a estudar isso em 2023. Eu chegava às distritais e via estrutura funcionando, mas sem público. Em 2024, pedi um levantamento detalhado e chegamos à conclusão de que a associação tinha um prejuízo considerável ao fim do ano. Não sobrava recurso para criar novas experiências para os associados. A decisão foi levada à diretoria, que apoiou majoritariamente a medida. Em 60 dias, trouxemos todas as distritais para a sede.

E qual foi o resultado?

Foi muito positivo. Trocamos o atendimento presencial fixo por visitas externas. Hoje, o colaborador vai até o lojista. Tivemos um sucesso enorme com essa mudança, e isso fez com que o caixa da associação crescesse três vezes mais. Agora, quero oferecer ferramentas de marketing, tecnologia e até pensar em plataformas para que os associados possam vender online.

A associação tem mantido uma relação próxima com o poder público. Como a senhora vê isso?

Nós temos uma relação muito boa com o poder público, tanto no Legislativo quanto no Executivo. Mas a associação é apartidária. Sempre fui muito aberta ao diálogo. E nós não levamos apenas problemas; levamos soluções. Conseguimos avanços em questões como lixo, adegas, restaurantes, melhorias no Distrito Indus-

trial e segurança em eventos. O nosso Natal foi um sucesso porque existe parceria com o poder público.

E a parte industrial de Ribeirão? Existe conversa para atrair mais indústrias para a cidade?

Existe, e isso é muito importante. Para atrair indústrias, precisamos que o secretariado trabalhe de forma integrada e com mais agilidade. Muitas vezes, o problema nem é fiscal. O que faz a empresa desistir é a demora para resolver acesso, licenciamento e trâmites internos. Ribeirão já perdeu empresas por isso. O que a associação defende é justamente a união do secretariado para resolver rapidamente a demanda do empresário.

Como a senhora organiza a rotina entre a presidência da ACIRP, a empresa, a família e a vida pessoal?

Com muita disciplina. Eu acordo às 5h30. Às 7h15 já estou na loja. Na associação, organizei dois períodos fixos de atendimento: terça-feira à tarde para o público externo e sexta-feira de manhã para os colaboradores. Isso ajuda muito. Só consigo fazer tudo isso porque tenho braços que me ajudam. Tanto na loja quanto na associação, consegui profissionalizar a estrutura.

A senhora é vista como uma liderança de perfil mais duro. Isso a incomoda?

Sinceramente, não. Eu não dou muita importância para rótulos. Tenho uma característica muito própria e não mudo por causa disso. Eu gosto de servir e de fazer a entidade avançar. Se me chamam de “dama de ferro”, é porque alguém precisou tomar decisões duras em um momento em que a associação precisava gerar economia para continuar existindo forte pelos próximos 120 anos.

Sobra tempo livre?

Eu procuro preservar esse tempo. Normalmente, meus compromissos vão até as 9 da noite. Depois disso, fico mais livre. No fim de semana, não gosto de ter compromisso no sábado à noite nem no domingo.

E o que a senhora faz nesse tempo livre?

Eu me dedico totalmente à família. Gosto muito da vida em família. Viajo pouco e, quando viajo, são viagens curtas. O que mais me descansa é estar em casa, na piscina e no jardim. Todo domingo, com chuva ou sol, estou lá, cuidando disso. São essas as coisas que mais me relaxam.