

JORNAL AMPE

BRUSQUE . SC

EDIÇÃO FEVEREIRO / 2020



2020 inicia com os bons resultados da 52ª Pronegocio

De 13 a 17 de janeiro Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) em parceria com o Sebrae/SC, realizou a 52ª Pronegocio, e também a 4ª Rodada Internacional de Negócios. Ao todo, em cinco dias foram comercializadas mais de um milhão de peças. O evento, que ocorreu no Pavilhão da Fenarrec, contou com a participação de 187 segmentos, dos setores feminino, masculino e infantil, e reuniu mais de 700 compradores, que elogiaram a coleção Inverno 2020 presente nesta edição da rodada. "A moda comprada em Brusque, muito em breve será recebida nas lojas do país e será um sucesso de vendas, garantindo o retorno do cliente", pontua o presidente da entidade, Ademir José Jorge.

3 a 5

{CONFRATERNIZAÇÃO}

Happy Hour brinda sucesso das negociações

5

{PASSARELA}

Desfile de Moda da 52ª Pronegocio reúne mais de 500 pessoas

6 a 8

{4ª RODADA INTERNACIONAL}

Confira a avaliação dos compradores estrangeiros sobre o evento

9 e 10

CURSO PRESENCIAL

Como contratar, treinar e dirigir equipes de **REPRESENTANTES COMERCIAIS**

CASAGRANDE
CONSULTORIA EM VENDAS
DESDE 1987

+55 47 99192 7628
www.casagrandeconsultores.com.br

Sicredi

Brusque

Rua Rodrigues Alves, 247 - Centro
F 47. 3355-4044

Rua Martin Luther, 735 - Centro (Angeloni)
F 47. 3251-7100

sicredi.com.br

TIGS



C&C
Cotton & Cotton

Rua Libério Benvenutti, 58
Bairro: Santa Terezinha
Brusque - SC - 3350-1333 ou 3255-7172

{SERVIÇOS}**PALESTRAS SEBRAE**

Com o objetivo de informar e esclarecer, a AmpeBr juntamente com o Sebrae/SC promove palestras gratuitas para seus associados.

MISSÕES

Através do Sebrae/APL são organizadas missões para feiras e eventos nacionais e internacionais como Senac Moda, Fit, Fenatec, entre outros.

IMPRESSÃO

Divulgação para os veículos de comunicação das ações desenvolvidas pela AmpeBr e repasse de informações adicionais sobre marketing, publicidade e propaganda.

ESTÚDIO FASHION

Através do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento de Moda (CPDM) a AmpeBr presta serviços na área de estilismo, gradação, encaixe, risco, peça piloto e desenvolvimento de coleções.

CONSÓRCIO DE EXPORTAÇÃO

Assessorar as micro e pequenas empresas associadas no processo de exportação e importação, para que tenham condições de trabalhar efetivamente com o mercado externo.

PRONEGÓCIO

Rodada de negócios em diversos segmentos com a captação de novos clientes e a reposição de produtos para grandes redes de lojas de todo o país.

ASSESSORIA JURÍDICA

Com escritório de advocacia para auxiliar nas questões jurídicas, cobranças, questões trabalhistas em diversos setores.

JORNAL DA AMPE

Jornal mensal produzido pela AmpeBr que traz notícias e informações das ações promovidas pela Associação, recados, dicas, benefícios, serviços de utilidade aos associados.

{DIRETORIA DA AMPEBR}**DIRETORIA EXECUTIVA**

Presidente: Ademir José Jorge

Vice-presidente: Mauro Schoening

1º Secretário: Irajá Trindade

2º Secretário: Iosmir Emerim Alves

1º Tesoureiro: Aderbal Montibeller

2º Tesoureiro: Aparecida Leite

Diretor da Pronta Entrega: Luiz C. Rosin

Diretor da Indústria e Marketing: André Gabriel Da Silva

Diretor da Exportação: Marco Antonio Ebele

Diretor de Núcleos: João Paulo Dallagnoli

Diretor Administrativo: Vicentina Genghini

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Francisco de Assis Maffezzoli

Vice-Presidente: Sandra Neli Werner

Secretário: Alzira Darós

Conselheiro: Wilson Pedro Bernardi

Conselheiro: Wolfgang Kurt Busching

Suplentes: Pierre Grotti

Ivan Eduardo Cervi

Neide Marisa Feuzer Dalsenter

CONSELHO FISCAL

Presidente: Silvio Cesar Gonçalves

Conselheiro: José Augusto Guireli

Conselheiro: Carlos Alberto Grão Velloso

Suplentes: Francisco Carlos Lussolli

Paulo Roberto Lemos

Ivete de Fátima Zanetti Hartmann Menzel

{EXPEDIENTE}**MATÉRIAS, FOTOS E PLANEJAMENTO GRÁFICO:**

Ideia Comunicação Corporativa
Carina Machado (Jornalista), Taiana Eberle (Jornalista),
e Guédria Baron Motta (Jornalista)

Periodicidade Mensal - 1.000 exemplares

ANÚNCIOS, DÚVIDAS E SUGESTÕES

(47) 3351-3811

www.ampebr.com.br

COLUNA JURÍDICA**Os impactos da recente decisão do STF sobre não recolhimento de tributo declarado**

Saiba mais sobre o assunto e a necessidade de atualização da legislação vigente

Em dezembro de 2019, ao julgar o RHC 163.334, proveniente do Estado de Santa Catarina, o Supremo Tribunal Federal formou maioria e decidiu por criminalizar a inadimplência fiscal sob o argumento de que deixar de recolher o ICMS declarado configura o Crime De Apropriação Indébita Tributária, previsto no art. 2º, inciso II, da Lei 8.137/90.

Com esta decisão, na prática, irá se punir da mesma forma tanto o sujeito passivo que se apropria de recursos de terceiros (sonegador) quanto o sujeito passivo que declara sua obrigação de recolher o tributo, mas que não o faz de forma reiterada no prazo legal por manifestar ausência de recursos financeiros (inadimplente tributário), por exemplo.

Diante deste cenário entendemos ser necessário realizar uma mudança na legislação vigente para que o texto legal passe a distinguir a figura do sonegador do inadimplente tributário e que este último não sofra qualquer punição na esfera criminal obedecendo, inclusive, o que dispõe o art. 5º, LXVII, da Constituição Federal de 1988 que proíbe a prisão civil por dívida, visto que o Estado possui meios legais para execução da dívida tributária.

A AmpeBr vem acompanhando os projetos de lei já propostos para alteração da Lei 8.137/90, especialmente o Projeto de Lei – PL N. 6520/19 em trâmite perante a Câmara dos Deputados em Brasília, além de desempenhar diversas ações junto à Fampesc, ABIT, entre outras entidades, e da própria classe política, visando corrigir esta enorme injustiça para com a classe empresarial brasileira.

Para maiores esclarecimentos, procure o departamento jurídico da AmpeBr.

FIQUE POR DENTRO

A AmpeBr oferece a seus associados os serviços do Departamento Jurídico da entidade, para o esclarecimento desse e de demais assuntos. O atendimento presencial acontece todas as terças e sextas-feiras, das 13h30 às 17h30 e pode ser agendado na AmpeBr através do telefone: (47) 3351-3811 ou e-mail juridico@ampebr.com.br.



As mais de 1 milhão de peças comercializadas na 52ª Pronegócio em breve serão recebidas nas lojas do país

Um milhão de peças negociadas

52ª Pronegócio alcança resultado esperado

Foram cinco dias de trabalho. Na maior parte do tempo, os 164 boxes disponíveis para negociação estavam ocupados por clientes e fornecedores. O resultado de tamanho empenho foi divulgado na tarde de 17 de janeiro: mais de um milhão de peças negociadas na 52ª Pronegócio e 4ª Rodada Internacional de Negócios. O evento, promovido pela Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr), no Pavilhão da Fenarrec, contou com a participação de 187 segmentos, dos setores feminino, masculino e infantil e reuniu mais de 700 compradores.

“O sentimento da diretoria da Ampe Brusque é de dever cumprido. Chegamos a um milhão de peças negociadas em cinco dias, o que é muito importante para as fábricas de Brusque e da região, que deixam o evento com suas pastas cheias de pedidos, garantindo a produção pelos próximos três meses”, declara o presidente da AmpeBr, Ademir José Jorge.

Segundo ele, foi realizada uma pesquisa para entender melhor a expectativa do cliente durante o evento. “Percebemos o otimismo. Todos acreditam que será um ano melhor. Já no Natal, de acordo com as respostas, foi registrado um aumento de 8% a 10% nas vendas e esta expectativa positiva se refletiu diretamente nas compras”, avalia Ademir.

TENDÊNCIAS

A coleção Inverno 2020 foi bastante elogiada pelos clientes que prestigiaram a 52ª Pronegócio. “Havia qualidade nos mostruários. Isso comprova que os fabricantes estão atentos às tendências e desenvolvimento dos produtos. É, também, o que garante a satisfação do cliente. A moda comprada em Brusque, muito em breve será recebida nas lojas do país e será um sucesso de vendas, garantindo o retorno do cliente”, pontua o presidente da entidade.

Segundo Ademir, a credibilidade do evento e o compromisso em oferecer o

melhor produto com o preço competitivo é o que mantém a Pronegócio em funcionamento há 24 anos, enquanto outros eventos e feiras fecham as portas pelo país. “Nossa meta era um milhão de peças negociadas. Hoje é o momento de comemorar e de refletir sobre erros, acertos e as inovações que buscamos para melhorar o atendimento. Este já é o nosso propósito para a próxima edição, a 53ª Pronegócio Primavera/Verão 2020, de 11 a 15 de maio”, revela Ademir.

A busca pelo aperfeiçoamento também atinge as empresas associadas à entidade e participantes da rodada. Durante a semana, visitaram o evento os dirigentes do Sebrae na esfera Estadual e Nacional, já articulando projetos para trazer mais informações sobre tendên-

cias aos fabricantes. “Brusque deve estar conectada com o que há de melhor na moda. Nossa concorrência não está apenas na China, Índia ou Indonésia. Temos uma cadeia têxtil forte em outras regiões do país e precisamos estar preparados, através da capacitação, para que nossos micro e pequenos empresários tenham condições de disputar esse mercado e atravessar nossos eventos com grandes resultados”, observa.

CLIENTES

A abertura de novos clientes também marcou esta edição da Pronegócio. Chegaram ao evento grandes grupos empresariais, como uma rede do Rio de Janeiro, com mais de 120 lojas. “É uma alegria quando o nome ‘Pronegócio’ é ouvido lá

hirlogs

Telefone: 47 3355.3141
WhatsApp: 47 9200.5363
comercial@hirlogs.com.br

fora e gera interesse e curiosidade em participar. Nós conhecemos a nossa responsabilidade, até porque algumas empresas fornecedoras não trabalham com representantes na estrada e isso aumenta nosso compromisso de lutar por um bom resultado”, enfatiza Ademir.

A 4ª edição da Rodada Internacional de Negócios também superou as expectativas. “Não existe isso no Brasil. A AmpeBr mais uma vez é pioneira, juntando o micro e pequeno empresário nesta oportunidade de exportar para países da América do Sul e América Central”, ressalta o presidente, elogiando a parceria que a entidade mantém com a empresa Father.

ESTRUTURA

Quem passou pelo Pavilhão da Ferenarrecoco durante a semana de realização da rodada também se surpreendeu com a estrutura montada para a realização da 52ª Pronegocio. Foram mais de quatro mil m² modulados para atender a logística dos boxes, sala de vendedores, sala vip, restaurante, espaço de showroom, entre outros. O ambiente, 100% climatizado, transformou o espaço em um grande salão de negócios.

AVANÇO EM TECNOLOGIA

O modelo de negociação proposto pela Pronegocio otimiza tempo e recursos. Desta forma, um cliente é capaz de negociar com até 30 fornecedores em um único dia. Mas, atenta às novas tecnologias disponíveis no mercado, nesta edição já foi possível o teste inicial de uma nova forma de agendamentos, que

envolve o uso do celular e um QR Code.

A novidade foi testada por três clientes, durante quatro dias. Através de um aplicativo instalado no próprio telefone, não se fez mais necessário o uso de pranchetas com a anotação dos fornecedores que seriam consultados. Da mesma forma, foi descartado o uso da sineta sempre que o cliente estava disponível para um novo atendimento.

“Às vezes o cliente fica só um dia, ou um dia e meio na Pronegocio e nós precisamos aproveitar o tempo dele ao máximo dentro do evento. Por isso essas inovações são importantes, para que o cliente consiga atender um número cada vez maior de empresas”, esclarece Ademir.

O cliente Ailton Rodrigues Vasconce-

los, de Dourados (MS), foi um dos escolhidos para testar esta nova tecnologia e aprovou o resultado. “É um sistema prático, no qual é possível visualizar qual vendedor está disponível. Posso escolher quem tenho interesse de atender naquele momento. No antigo sistema esse atendimento era aleatório. Poderia estar negociando o departamento infantil e, no atendimento seguinte, receber um fornecedor do segmento adulto. Agora conseguimos comprar em uma ordem, de acordo com cada segmento. A novidade está aprovada”, avalia.

SATISFAÇÃO

É a terceira rodada de negócios que a empresária Renata Coutinho, de Bau-

ru (SP), participa. Lojista há 30 anos, ela elogia a organização do evento e as novas parcerias. “Tem fornecedores que fechamos negócios já na primeira rodada e repetimos o volume de compras na segunda e, agora, na terceira. Ou seja, é uma marca que se torna parceira, que se consolida em nossa empresa. Aliás, é a primeira edição que estamos comprando também feminino, o que nos deixa felizes”, comenta.

A empresária paulista destaca que o modelo de negócios adotado pelo evento facilita o contato entre clientes e fornecedores, bem como otimiza o tempo. “Vale ressaltar que nunca tivemos nenhum problema com fornecedores. Todos os prazos acordados são cumpridos. Aqui



A estrutura montada para a realização da 52ª Pronegocio contou com mais de 4 mil m² para atender a logística dos boxes, sala vip, restaurante, espaço de showroom, entre outros, com ambiente, 100% climatizado


comercialpedrarosa@gmail.com
(47) 3354-1430


Mulher Única
Curves e Plus Size
☎ (47) 3355-5502
☎ (47) 99222-3529
comercial@mulherunica.com.br
www.mulherunica.com.br


@ DETRICK.COM.BR
☎ (47) 3354-2959

Dekinha
Baby
contato@dekinha.com.br
(47) 3354 0214

somos sempre bem atendidas”, enfatiza Renata, que aproveitou a rodada ao lado da sócia, Dilsa Said.

Quem também saiu satisfeita e feliz com os negócios realizados em Brusque foi a empresária Vania Maria Henkes, que participou da 52ª Pronegócio com o filho Júlio. Vindos da cidade de Três de Maio (RS), o objetivo de ambos foi o de garantir os melhores looks do Inverno 2020 para o empreendimento da família, que em 2020 completa 40 anos de trajetória no mercado gaúcho.

Vania comenta que a história com a Pronegócio já soma 15 anos, e que as parcerias com fabricantes têm se estreitado cada vez mais. “A cada rodada vemos mudanças positivas no que diz respeito às coleções apresentadas. Hoje o que procuramos além da qualidade, são produtos diferenciados e saímos felizes desta edição”, enfatiza.

Há 10 anos, ela e o marido Nestor começaram a ter a presença mais atuante

dos filhos no negócio, tanto que eles já participam da Pronegócio, sendo responsáveis pela área de compras da empresa.

FORNECEDORES SUPERAM EXPECTATIVAS

A vendedora Ana Lúcia Ehmke, de Jaraguá do Sul, que há mais de dez anos trabalha na Pronegócio, comemora o resultado da 52ª edição do evento. “Os clientes estão mais confiantes, embora as compras tenham acontecido com os pés no chão, sobretudo depois da experiência dos dois últimos anos sem frio. Felizmente, temos nossa clientela de compra fidelizada, o que contribui para o resultado positivo”, conta Ana Lúcia.

Segundo ela, a principal vantagem do evento é o formato no qual é desenvolvido. “Este modelo é excelente, muito prático. Temos fabricantes e clientes concentrados em um mesmo lugar, para atender pessoas de todas as regiões do Brasil em uma única semana. Isso traz volume de

vendas para as empresas”, avalia.

Quem também encerra a 52ª Pronegócio satisfeito com os resultados é o vendedor Alexandre Cesar Weber, de Blumenau. “Ficamos surpresos com o

volume de vendas em virtude do inverno do ano passado, que não foi muito bom para ninguém. Nesses cinco dias fizemos a abertura de novos clientes e fortalecemos nossa marca”, enfatiza Alexandre.



A compradora Vania Maria e o filho, também comprador, Júlio Henkes, de Três de Maio (RS): há 15 anos participantes da rodada, mais uma vez eles garantiram os melhores looks do Inverno 2020 para o empreendimento da família, que em 2020 completa 40 anos

Happy Hour

Já está consolidado no calendário da Pronegócio: a noite de quinta-feira, quarto dia de evento, é reservada para o Happy Hour, que acontece anexo ao Pavilhão da Fenarreco. Além de música ao vivo e de completo serviço de bar e cozinha, a principal atração da noite são as cervejas artesanais, oferecidas para degustação pelo Núcleo de Cervejeiros Artesanais (Nurcervate) da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr).

“É um momento bonito, de integração entre clientes e fornecedores. Nosso Núcleo Cervejeiro faz um trabalho fantástico e desenvolve cervejas artesanais exclusivas para o evento. Observamos compradores vindos de tão longe que fazem questão de prestigiar esta festa porque admiram o produto fabricado na região”, afirma o presidente da AmpeBr, Ademir José Jorge.

Segundo Ademir, a acolhida que a

Pronegócio proporciona aos compradores é algo que sempre impressiona. Faz parte do DNA da AmpeBr oferecer muito mais do que moda de qualidade: entre os diretores do evento há o compromisso de bem receber quem chega ao município.

Para o coordenador do Nurcervate, Cícero Klas, é uma alegria participar do Happy Hour, uma parceria que se renova já pelo terceiro ano. “Estamos preparados para servir um número maior de pessoas e também em uma quantidade superior em litros, por conta do calor. Ao todo, serão nove cervejeiros, oferecendo dez estilos. O mais tradicional é o Pilsen. Porém, temos alguns estilos inéditos em menor quantidade, para que o público possa ir se adaptando ao sabor”, detalha Cícero.

De acordo com o coordenador do Núcleo, a cerveja artesanal desperta curiosidade porque o sabor é diferente das cervejas tradicionais. “E o objetivo do Núcleo



Clientes e fabricantes participantes desta edição da rodada puderam conferir os mais variados tipos de cervejas artesanais do Nucervate da AmpeBr, além de boa gastronomia, em um momento de descontração e lazer

é, a partir dessa experiência, formar novos consumidores. Com isso o segmento cresce, o pequeno produtor investe em

equipamentos, se profissionaliza, industrializa a produção e, finalmente, gera emprego e renda”, pontua Cícero.



Com o tema 'Insight e Reação', o desfile produzido pela Agência Lucky70, apresentou 120 looks de 30 empresas participantes da rodada, com a coleção Inverno 2020

Mais de 500 pessoas prestigiam desfile da 52ª Pronegócio

Evento aconteceu no segundo dia da rodada de negócios e reuniu fornecedores, compradores e convidados

A noite do dia 14 de janeiro foi a data escolhida pela Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) para realização do desfile da 52ª Pronegócio. Com o tema 'Insight e Reação', o desfile produzido pela Agência Lucky70 reuniu mais de 500 pessoas no Clube Santos Dumont, entre clientes da Pronegócio, fabricantes, autoridades regionais, estaduais e imprensa.

Na oportunidade, o público pode conferir na passarela, 120 looks de 30 empresas participantes da rodada. "O desfile é um momento mágico e mais uma vez foi um sucesso. A AmpeBr fica orgulhosa de ter a casa cheia,

mais de 500 pessoas, clientes, fabricantes, autoridades, prestigiando este evento", ressaltou o presidente da AmpeBr, Ademir José Jorge.

Durante seu discurso, minutos antes do desfile iniciar, Ademir enalteceu a trajetória de mais de duas décadas da entidade, na realização das Pronegócios. "Nesta história de quase 24 anos promovendo a Pronegócio, acompanhamos os momentos de glória e os momentos sombrios pelos quais nosso país passou e também nós. Crises econômicas que ceifaram muitos negócios e eventos, em tempos não muito distantes. Porém, conseguimos vencer estes percalços

“

2020 será muito positivo para economia brasileira e catarinense. E não tenho dúvidas de que o grande alavancador dessa retomada de desenvolvimento, será o pequeno negócio

CARLOS HENRIQUE RAMOS FONSECA,
SUPERINTENDENTE DO SEBRAE/SC

”

e manter a Pronegócio firme e fortalecida a cada nova edição. Tudo isto graças a um trabalho intenso sim, mas também diante da confiabilidade que a rodada de negócios adquiriu junto aos fabricantes de Brusque e Santa Catarina, e aos clientes que conquistou nos mais diversos estados do nosso Brasil", frisou.

POTENCIAL PRODUTIVO

O evento também recebeu diversas autoridades, que ressaltaram o trabalho realizado pela AmpeBr através das Pronegócios, o qual fomenta o desenvolvimento das micro e pequenas empresas. "Este evento tem tudo a





Nesta história de quase 24 anos promovendo a Pronegocio, conseguimos vencer os percalços e manter a rodada firme e fortalecida a cada nova edição, graças a um trabalho intenso e diante da confiabilidade dos fabricantes de Santa Catarina e dos clientes, nacionais e internacionais

*ADEMIR JOSÉ JORGE,
PRESIDENTE DA AMPEBR*



ver com o Sebrae. Temos que apoiar o micro e pequeno negócio a se projetar em nível nacional e melhorar seus resultados. A AmpeBr está de parabéns, através de sua diretoria, por fazer um evento desta magnitude, com esta projeção. Além disso, a organização e logística do evento é exemplar, você não vê em lugar nenhum”, comentou o superintendente do Sebrae/SC, Carlos Henrique Ramos Fonseca. Ele também compartilhou sua opinião otimista para este ano. “Penso que o ano de 2020 será muito positivo para economia brasileira e catarinense. Santa Catarina tem apresentado resultados maiores do que a média nacional e não tenho dúvidas de que o grande alavancador dessa retomada de desenvolvimento,



A diretoria da AmpeBr recepcionou compradores, fabricantes, autoridades e demais participantes do evento, que reuniu mais de 500 pessoas no Clube Santos Dumont

será o pequeno negócio”, salientou.

A presidente da Associação Empresarial de Brusque (ACIBr), Rita Cassia Conti também fez questão de prestigiar o evento promovido pela AmpeBr, reforçando a parceria das entidades no que se refere ao desenvolvimento econômico e melhorias em diversas áreas da cidade. “É um trabalho belíssimo que a AmpeBr faz e é visível o crescimento de todos, fabricantes e compradores. Vemos como nossa economia se beneficia com esta rodada e quanto amadurecimento tem em nível de ne-

gócios. É uma oportunidade única. Temos que valorizar, estar presentes e aplaudir a rodada de negócios promovida pela AmpeBr”, reforçou.

O prefeito de Brusque, Jonas Oscar Paegle tem opinião semelhante à presidente da ACIBr. Ele destacou a grande movimentação gerada pela Pronegocio no município, em diversas áreas, como as redes de hotelaria, gastronomia, o próprio turismo e, claro, toda cadeia têxtil, dando um ressignificado ao título há muitos anos conquistado por Brusque, de Berço da Fiação Catarinense. “E este desfile, realizado no segundo dia da Pronegocio, é o momento de mostrar o que Brusque e Santa Catarina têm de melhor, impressionando clientes do Brasil e de

outros países. Vale destacar ainda que é um evento que auxilia na geração de empregos na cidade e temos orgulho disso”, afirmou.

Também presente no desfile, o diretor regional do Sebrae/SC, Alcides Sgrott Filho falou da consolidação da Pronegocio e da parceria mantida com a AmpeBr. “O Sebrae sempre foi um grande parceiro da AmpeBr e da micro e pequena empresa. Este é o nosso papel, fazer com que as micros e pequenas empresas se mantenham no mercado e automaticamente cresçam cada vez mais através das nossas capacitações, da busca de novos mercados, clientes e a Pronegocio é uma rodada que gera estas oportunidades”, complementou.

TAYU
(47) 3355.0162
contato@tayufitness.com.br

AQUARELA
CONTABILIDADE
Agencia Contabil
aquarelacontabilidade.com

HBR
Hotel Beira Rio



CONFIRA ALGUNS LOOKS QUE ESTIVERAM NA PASSARELA DO DESFILE DA 52ª PRONEGÓCIO:



FÁBRICA
Rua José Fischer, 200
Guabiruba - Santa Catarina
Tel.: (47) 3354 1000

STOP SHOP
Rod. Antônio Heil,
635, KM 23
LOJA 51/52
Brusque - Santa Catarina
Tel.: (47) 3255-7052

CATARINA SHOPPING
Rod. Ivo Silveira, KM 7
LOJA 44/45
Brusque - Santa Catarina
Tel.: (47) 3211 1045



A representante da Father com as colombianas Giselle Stefania de La Ossa e Maria Pia Villa Rios que estiveram pela primeira vez no Brasil, na 4ª Rodada Internacional. A variedade de produtos e a oferta de mercadorias foi o que mais chamou a atenção das compradoras, que saíram satisfeitas de Brusque

Clientes internacionais na 52ª Pronegócio

Evento promovido pela AmpeBr oportunizou negociações através da 4ª Rodada Internacional de Negócios

China, Índia, Peru e Estados Unidos eram os principais fornecedores para os empreendimentos de moda das jovens colombianas, Giselle Stefania de La Ossa e Maria Pia Villa Rios. Pela primeira vez em território verde-amarelo, exatamente em Brusque, capital da Pronta-Entrega, as duas se surpreenderam com os produtos comercializados durante a 52ª Pronegócio, que também contemplou a 4ª Rodada Internacional de Negócios, realizada em parceria com o Sebrae/SC e as empresas Father e Strateziger.

“É a primeira vez que estamos no Brasil que, a partir de agora, passa a ser também um país fornecedor. O evento em Brusque está bonito e bem organizado. Mas o que chama atenção é mesmo a variedade de produtos. Não esperávamos encontrar tantas mercadorias”, avalia a empresária Giselle. Segundo ela, a

qualidade é outro diferencial trazido pela moda local, algo que nem sempre é possível encontrar com facilidade em outros destinos.

A empresária paraguaia, Herice Dorie Coronel, conhece bem o mercado brasileiro, já que a maior parte dos produtos que circula em suas seis lojas são importados do Brasil, mas com ênfase na região de São Paulo. “É a primeira vez que estou em Brusque e já enxerguei na Pronegócio diversas marcas com potencial, que merecem ser conhecidas no Paraguai”, destaca. De acordo com Herice, os clientes de sua empresa gostam das tendências aplicadas na moda do Brasil, além de reconhecer a qualidade do algodão e do tecido produzido no país. “Acredito nesta parceria que estamos iniciando porque o produto é excelente, bem como toda a estrutura do evento”,

garante a empresária.

Marco Antonio Ebele, diretor de Exportação da AmpeBr, avalia de forma positiva a 4ª Rodada Internacional de Negócios. Novos clientes participaram do evento, como também clientes de rodadas internacionais anteriores retornaram à Pronegócio, comprovando que as coleções encontradas no evento estão adequadas e com preços ajustados ao mercado internacional. “Sabemos que as negociações nesta área acontecem de forma diferente da área nacional, onde os negócios são fechados na hora. Há muitas avaliações de preços e produtos e os pedidos acabam sendo menores por parte de alguns clientes, porque são pedidos-teste. Entretanto, acreditamos que agora, a partir desta 4ª Rodada Internacional, e com a manutenção desde ritmo de trabalho, com a vinda de clien-

tes novos e fidelização, devemos ter um volume considerável de vendas em um futuro próximo”, revela.

PARCERIAS

Ebele destaca as parcerias mantidas pela AmpeBr com o Sebrae/SC e com as empresas Father Assessoria e Comércio Internacional e Strateziger, para realização das Rodadas Internacionais de Negócios. “As parcerias são primordiais para realização do evento. Temos o Sebrae/SC que nos auxilia com treinamento, aporte financeiro, pois há um custo para um evento deste, como o de passagens aéreas. E temos a Father, nosso parceiro desde o início, cuja equipe dá todo suporte para os vendedores, tanto nas negociações, quanto na formação de preços, no despacho dos pedidos e trâmites legais necessários, o que deixa

nossos fornecedores à vontade para fazerem suas exportações”, ressalta.

A expectativa da AmpeBr é de que a Rodada Internacional de Negócios cresça cada vez mais, o que vem de encontro aos projetos do próprio Sebrae/SC, que criou, recentemente, a Gerência de Internacionalização de Empresas. O gerente da pasta, Filipe Galotti Peixoto visitou a 52ª Pronegocio e ficou bastante satisfeito com a potência do evento. “O Sebrae/SC vem com uma nova proposta e estamos agora, junto com a gerência regional do Sebrae, levantando as nossas necessidades para inserir neste projeto estadual. Estamos com este trabalho quase concluído, e esperamos executar estas ações neste ano de 2020. Percebemos que os objetivos apresentados por Galotti vêm ao encontro dos nossos propósitos nesta área de internacionalização”, enfatiza o diretor da AmpeBr.

Para o gerente de Internacionalização de Empresas do Sebrae/SC, a realização

da Rodada Internacional de Negócios é um incentivo da AmpeBr à exportação, dando uma oportunidade às empresas que participam da Pronegocio, de terem mais uma fonte de entrada de renda. “Vejo que já existe um ecossistema sendo trabalhado, com uma decisão bem prudente na escolha da região, focada mais na América do Sul, até por uma proximidade e facilidade, o que é muito importante. Acredito que podemos explorar, futuramente, um leque ainda maior. A Pronegocio está trazendo para estas empresas um conceito muito atual, que é o conceito do mundo globalizado. Hoje as empresas que estão aqui podem mostrar suas coleções a clientes nacionais e internacionais e isso se faz importante a cada dia e momento, pois a competitividade ultrapassou as barreiras do local e regional, tornando-se global”, analisa.

Ainda segundo Galotti, o Sebrae/SC atuará de forma mais intensa na interna-

cionalização de empresas a partir deste ano, com projetos voltados à área da indústria, startups e demais setores, com parcerias ainda mais sólidas com federações e entidades do Estado, entre elas a Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas e dos Empreendedores Individuais (Fampesc), da qual a AmpeBr faz parte. “Queremos desenvolver três programas de internacionalização, falando a língua dos empresários, por isso estes parceiros importantes que estamos trazendo. O objetivo é fazermos um trabalho em conjunto, para beneficiar os pequenos e médios empresários. É um grande desafio, com um direcionamento de energia para Santa Catarina, especialmente pela diversidade que o Estado tem. Somos um polo de diversos nichos de segmento. É quase um país dentro de um estado e temos uma responsabilidade muito grande de tentar fazer com que o pequeno empresário olhe e não tenha

medo da internacionalização, ao contrário, que ele veja o quão importante isso é para o seu crescimento”, acentua.

SATISFAÇÃO

Desde de novembro de 2018, a AmpeBr é parceira da Father Assessoria e Comércio Internacional, uma empresa com mais de 20 anos de experiência no setor de importação e exportação, com sede em Blumenau. O contato foi intermediado pelo Sebrae/SC, visando a internacionalização das micro e pequenas empresas vinculadas à entidade. Nesta edição, 12 clientes internacionais circulam pelo evento, vindos de países como a Guatemala, Colômbia, Paraguai, Uruguai e Bolívia. Em 2019, mais de 100 empresas do exterior visitaram o evento, tendo também como origem a Espanha, Portugal e Costa Rica. “O nosso propósito aqui é contribuir com a tradução de língua e permitir que as negociações aconteçam”, destaca Sheyla.

Agradecemos as empresas parceiras da 52ª Pronegocio:



Produtos de Limpeza e Insalubridade

Existe uma diferença abissal entre o conceito de substância alcalina e de álcali cáustico. Tecnicamente, cabe esclarecer que o termo alcalinidade refere-se ao número de íons (OH) disponíveis para reação e que causticidade diz respeito ao efeito causado pela corrosão. Assim sendo, o termo álcali cáustico aplica-se aos produtos que tem efeito imediato sobre a pele pelo processo de corrosão, como é o caso de soluções concentradas, onde o pH situa-se acima de 13.

A título de ilustração, cabe relatar que a Resolução nº 12 da Comissão Nacional de Normas e Padrões para Alimentos – Ministério da Saúde, aprova como norma técnica sobre águas de consumo alimentar (água potável) a característica de faixa de tolerância permitida entre 5 e 10 de pH. Assim, se uma água de poço apresentar pH 10 é plenamente potável, pelos padrões de

potabilidade destinada ao consumo humano e, evidentemente, não se trata de substância "cáustica", termo restrito para indicar produtos que ocasionem "o que queima" ou "o que carboniza os tecidos".

Raciocínio análogo vale para o risco químico eventualmente alegado pela exposição aos produtos utilizados nos procedimentos de limpeza rotineira nas empresas, classificados como 'Domissanitários', facilmente adquiridos em qualquer supermercado e de composição e concentração idêntica aos utilizados no ambiente doméstico (previamente diluídos de fábrica), não requerendo FISPQ, mas sim apenas simples rotulagem, justamente porque sua correta utilização não oferece riscos aos consumidores. Embasamos nosso parecer, também, no que está previsto no Anexo 13 da NR-15, da Portaria nº 3.214/78 do antigo MTE que, ao tratar do manuseio de álcalis cáusticos,

está se referindo ao produto bruto, em sua composição plena e não ao diluído em produtos de limpeza de uso doméstico, de livre comercialização no comércio varejista. Enfatizamos que um álcali cáustico precisa, por definição, apresentar pH maior do que 13. Caso seja manuseado alvejante com composição de cloro (Hipoclorito de Sódio), este é enquadrado no anexo 11 da NR-15 (grupo do cloro) e será insalubre em grau máximo (40%) caso ultrapasse, mediante avaliação quantitativa, 0,8ppm e 2,3mg/m³ no ambiente de trabalho.

Portanto, as atividades de limpeza em geral, com produtos de uso doméstico, usualmente não caracterizam trabalho insalubre para fim de acréscimo remuneratório. Ainda, o contato com os produtos de limpeza ocorre de forma difusa, indireta ou após uma segunda diluição em água, circunstância inábil a caracterizar a fabricação

e manuseio de álcalis cáusticos ou cloro. No caso de ainda restar alguma hipotética dúvida quanto ao descarte definitivo da caracterização de insalubridade, seria indicada a quantificação dos agentes químicos que, por desventura, possam suscitar alguma ceulema, para comparação com os limites de tolerância expressos no Quadro 1 da NR-15. De toda forma, orientamos a rigorosa aquisição e exigência do uso dos EPIs apropriados a cada tarefa descrita na respectiva Ordem de Serviço e que nenhuma atividade seja realizada sem a devida proteção específica.

**Dr. Jonas K. Sebastiany /
Médico do Trabalho**

CREMESC: 8.104 / RQE: 103

Diretor-Técnico-Médico
da Rede Clínica Consulmed
Site: www.consulmed.med.br

Adquira o seu certificado digital na AMPE BRUSQUE

Com ele você faz transações
online de forma **simples, rápida
e com mais segurança.**



Entre em contato:

☎ 47 3351.3811

✉ nucleos@ampebrusque.com.br



finanville
Certificação Digital

Aniversariantes dos meses de fevereiro e março

ANIVERSARIANTES FEVEREIRO

02 PKD - VALTER MOACIR BOSO
 03 DE LIMAS TEXTIL - ADRIANA M. DE LIMAS
 04 BANHO DE SOL - MARLI C. MONGUILHOTT
 08 TRUMPET - VERA LUCIA LUCHETTI
 10 TSC TOALHAS - JEAN CARLOS ECCEL
 13 DELTA CONTAB. E CONSULT. LTDA - ONILDO JOSÉ PEREIRA JUNIOR
 16 FORE - ISMAR MAFFEZZOLLI
 17 PÉTALA ROSA - AUDREY MENZEL
 21 DIRECIONAL SISTEMAS - DIDIER B.S. GELATTI
 21 HIKE AWAY - PAULO GOMES
 22 ELLY - ELLIANA COMPER
 26 J KOHLER PRAPAGANDA LTDA - KARIN REGINA
 28 NP FASHION - SONIA DA SILVA

28 FLOR DE CACAU - ANTONIO CARLOS DA SILVA

ANIVERSARIANTES MARÇO

01 SPECULUM MUNDI - GIOVANI TONELLI
 02 TA YU - SANDRA WENER
 03 MUNDO MANIA - JAIRO WIPPEL
 03 VOORTH - JAIRO WIPPEL
 04 BRUTEX MALHAS - LUIZ FISCHER
 06 MANTTO - JOSÉ AUGUSTO GUIRELLI
 10 NOVO PONTO BORDADOS - VALDECI SAPELLI
 11 ERTFEL - ROSI MARI RIFFEL
 12 TIO DEY - RITA TOMIO
 13 DION'S - JOEL SEUBERT
 13 PROEZA - JONAS STANGE
 13 RIO VIVO - JOSÉ CAMEIRO CAMARGO

13 SICREDI EMPREENDEDORES SC - AUGUSTO HAANG NETO

15 GREEN STATION - ANDRÉ RODRIGO SUAVI
 16 BOEIRA STUDIO TEXTIL - TIAGO CARNEIRO BOEIRA
 17 NCA MALHAS - VALMOR CARLOS MAFFEZZOLLI
 19 KOHMAR - WALDEMIRO DALBOSCO
 21 MENSAGEIRO DOS SONHOS - RITA CASSIA CONTI
 25 MEIAS ROCCA - CARLOS ANTONIO DE SOUZA F.
 27 TXT - LUIZ AUGUSTO MARTINS
 31 CAU 7 - MELINI MILANI
 31 NENI LOCO - JOSÉ FRANCISCO PAVESI

NOVOS ASSOCIADOS

- Headshot
- Capital Banana
- Encantos Fashion
- Era um Biquíni
- Crop Brands Confeções Ltda
- Bel Pain Confeções Ltda

Balcão de Empregos

Os associados que tiverem interesse em divulgar vagas de emprego no Jornal da AmpeBr podem entrar em contato com a Associação através do telefone: (47) 3351-3811.



KOHLER
 VARIEDADES

Materiais para escritório, produtos de higiene e limpeza, descartáveis e embalagens

E-mail: kohlerbq@terra.com.br

www.kohlervariedades.com.br
 Av Getúlio Vargas, 214 - Brusque - SC 3351-1521



NOVAG STANDS
 MONTADORA DOS GRANDES EVENTOS

(51) 8605-1375 ■ (51) 8551-1375



PRONEGÓCIO#53

A **MAIOR** RODADA DE CONFEÇÃO DO **BRASIL**

La mayor rueda de negocios de confección de ropa de Brasil.

11 a 15
 DE MAIO/2020
 mayo 2020

BRUSQUE
 Pavilhão de Eventos Maria C. Vidotto Imhof
 Rua Gentil Batisti Archer S/N

#53
PRO NEGÓCIO
 // PRIMAVERA/VERÃO 2020
 La primavera / Verano 2020

FAÇA SUA INSCRIÇÃO ONLINE AGORA MESMO!
Inscripción en línea

www.ampebrusque.com.br 47 3351 3811