

JORNAL AMPE

BRUSQUE . SC

EDIÇÃO FEVEREIRO 2026



73ª Pronegócio: AmpeBr comemora sucesso da edição

Após quatro dias de intensa movimentação, negociações e networking, a 73ª Pronegócio chegou ao fim no dia 16 de janeiro, consolidando-se, mais uma vez, como um dos principais encontros de negócios do setor confeccionista do país. Promovida pela Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque (AmpeBr), com patrocínio do Sebrae, a Rodada transformou o Pavilhão da Fenarrecó em um grande ambiente de conexões comerciais, reunindo mais de 750 lojistas de todo o Brasil, que adquiriram peças da coleção Inverno 2026.

4 e 5

{ENTIDADE}

**AmpeBr recebe
Enrico Cietta
em sua sede**

3

{PRONEGÓCIO}

**Principais tendências do
Inverno 2026 ganham destaque
na passarela da 73ª Pronegócio**

6 e 7

{DIRETORIA}

**AmpeBr homenageia
família de diretor
da entidade**

11

{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.

IMPRENSA

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: Mauro Schoening
Vice Presidente: Silvio Cesar Gonçalves
1º Secretário: Douglas Henrique Fischer
2º Secretário: Samuel Rodrigo Scarpa
1º Tesoureiro: Fabio Augusto Volkmann
2º Tesoureiro: Paulo Roberto Lemos
Diretor do Comércio Nacional e Internacional: Carlos Alberto Grão Velloso
Diretor Administrativo, Social e de Patrimônio: Wilson Pedro Bernardi
Diretor De Serviços, Núcleos e Outros: Alessandro Tomczak

Conselho Deliberativo

Presidente: Irajá Trindade
Conselheiro: Pierre Grotti
Conselheiro: Amanda Haveroth Fain
Conselheiro Suplente: Wolfgang k. Busching
Conselheiro Suplente: Celton Vinicius Cervi

Conselho Fiscal

Presidente: Aderbal Montibeller
Conselheiro: Aparecida Leite
Conselheiro: Ezaulino Roux Neto
Suplente Fiscal: Ademir José Jorge
Suplente Fiscal: Cledson Heil

{EXPEDIENTE}

MATÉRIAS, FOTOS E PLANEJAMENTO GRÁFICO:

Ideia Comunicação Corporativa
Taiana Eberle (Jornalista) e Guédria Baron Motta (Jornalista)
Periodicidade Mensal - Divulgação on-line e impressa (Gráfica Grafinoite).

ANÚNCIOS, DÚVIDAS E SUGESTÕES

(47) 3351-3811
www.ampebrusque.com.br

COLUNA JURÍDICA

O AUMENTO DA INADIMPLÊNCIA E DOS PEDIDOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL: COMO PROCEDER?

O setor têxtil e de confecção, motor da economia da nossa região, enfrenta um cenário de desafios crescentes. Temos percebido o aumento da inadimplência e o crescimento dos pedidos de recuperação judicial. Esse cenário desafiador impacta diretamente todo o mercado, especialmente as micro e pequenas empresas.

Diante desse panorama, o empresário não pode mais se dar ao luxo de operar apenas na base da confiança. É fundamental adotar medidas jurídicas e administrativas preventivas para resguardar o caixa da empresa contra o chamado “efeito dominó” do mercado

A prevenção começa antes da venda. Micro e pequenas empresas devem instituir processos rigorosos de análise de crédito, consultando órgãos de proteção ao crédito e, principalmente, monitorando o comportamento do cliente no mercado. Sinais como atrasos recorrentes, pedidos de prorrogação de boletos e aumento súbito no volume de pedidos sem justificativa devem acender o alerta vermelho.

Após a decisão pela concessão do crédito, o empresário deve garantir que a transação esteja amparada por documentos que possuam força executiva. Isso significa que, em caso de inadimplência, a cobrança judicial será mais rápida e eficaz. Os documentos essenciais são:

Contrato de Compra e Venda assinado (quando aplicável), pois formaliza a negociação e as condições de pagamento. Nota Fiscal e comprovante de entrega, o canhoto assinado é a prova irrefutável de que a mercadoria foi entregue e recebida, constituindo título de crédito para cobrança. E protesto do título, em caso de não pagamento, ele é a medida que constitui o devedor em mora e confere publicidade à inadimplência, sendo um passo crucial antes da execução judicial.

Se o seu cliente protocolar um pedido de Recuperação Judicial (RJ), o tempo é, de fato, o seu pior inimigo. A Lei de Falências (Lei nº 11.101/2005) estabelece procedimentos e prazos rigorosos que, se não observados, podem comprometer a recuperação do seu crédito.

Inicialmente, verifique no processo judicial se o seu crédito consta na relação de credores apresentada pelo devedor e se o valor está correto. Havendo divergência, é fundamental apresentar a habilitação ou divergência de crédito. Acompanhe e participe das Assembleias Gerais de Credores (AGC). O voto dos credores em assembleia é decisivo. É comum que empresas em recuperação judicial proponham deságios de até 90% e prazos de pagamento de 10 ou até 20 anos. A participação ativa e organizada dos credores, especialmente dos micro e pequenos empresários, é a única forma de rejeitar planos excessivamente gravosos e garantir condições mais justas de negociação. Por isso, recomenda-se sempre buscar orientação jurídica com profissionais de sua confiança.

*(Este artigo tem caráter meramente informativo e não substitui a consulta a um profissional jurídico para análise de casos específicos.)

FIQUE POR DENTRO

A AmpeBr sempre busca divulgar novidades legais e legislativas aos seus associados e fica à disposição para esclarecimentos nos contatos de atendimento da associação.



Enrico Cietta é fundador e CEO da Diomedea, empresa especializada em inteligência e modelos de negócio no setor da moda

AmpeBr recebe Enrico Cietta em sua sede

Reunião teve o objetivo de iniciar parceria com o economista italiano, referência internacional no mercado da moda

Na tarde de 26 de janeiro, a Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) recebeu, em sua sede, o economista italiano Enrico Cietta, fundador e CEO da Diomedea, para a apresentação de sua metodologia voltada à gestão inteligente no mercado da moda.

Participaram do encontro o presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, e os diretores Aderbal Montibeller, Carlos Alberto Grão Velloso e Paulo Lemos; a presidente do Sindicato Patronal do Vestuário de Brusque e Região (Sindvest), Patricia Conti; além da analista técnica do Sebrae Santa Catarina, Juliana Bernardi.

METODOLOGIA INTERNACIONAL E UM NOVO OLHAR PARA O MERCADO

Com sede em Milão, a Diomedea é especializada em inteligência e modelos de negócio no setor da moda, tendo como principal foco a difusão e aplicação da metodologia internacional HCP® (Hybrid Creative Product), que busca equilibrar criatividade e viabilidade comercial. A visita teve como propósito iniciar

uma parceria com a AmpeBr para a realização de uma mentoria coletiva voltada às empresas associadas.

Durante a reunião, Cietta destacou que já conhece o ambiente empresarial brasileiro e catarinense, a partir de suas experiências pelo país. “O empresário catarinense sempre teve um perfil muito ligado à eficiência industrial, mas hoje vive um momento diferente, com mais disposição para pensar a própria marca, entender como chegar ao mercado e trabalhar o valor imaterial dos seus produtos”, observou.

Segundo o economista, esse movimento ficou evidente ao longo do encontro. “O resultado dessa reunião é perceber que existe uma abertura real para essa mudança, para olhar além do processo produtivo e refletir sobre posicionamento, conceito e valor. Esse é um momento importante para o estado, e para este polo em especial, avançar nessa transformação e dar um novo passo em direção ao mercado”.

FORTALECIMENTO DOS ASSOCIADOS

O presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, destacou a relevância da visita como um movimento estra-

tégico para os associados. “É uma grande satisfação receber um profissional que é referência não apenas na moda, mas também em técnicas comerciais, vendas, precificação, posicionamento e branding. Ele já atua com empresas em diversas regiões do país, e não é qualquer associação que tem a oportunidade de receber um especialista desse nível”, afirmou.

Segundo ele, a proposta apresentada, por meio do Sebrae/SC, busca transformar conhecimento em prática, a partir da formação de uma consultoria voltada ao aperfeiçoamento das empresas locais. “A ideia é reunir um grupo de empresários, aplicar essas técnicas para qualificar a venda de coleções, o posicionamento de marca e a forma como cada empresa se apresenta ao mercado. Queremos fortalecer nossos associados para que se posicionem melhor e tenham mais competitividade”, destacou.

Schoening ainda acrescentou que o projeto será amadurecido em conjunto com o Sebrae/SC. “Se tudo caminhar como esperamos, nossa intenção é concluir esse trabalho com uma missão empresarial para Milão. Será uma experiência que vai agregar muito às empresas associadas e deixar um legado concreto de crescimento e qualificação.”

Presente na reunião, a analista técnica do Sebrae/SC, Juliana Bernardi, ressaltou que a parceria amplia o acesso das micro e pequenas empresas a metodologias consolidadas no mercado internacional. “Nosso papel é facilitar esse acesso, conectando a experiência global à realidade das empresas locais, para que desde a criação e a precificação até o posicionamento da marca tudo esteja alinhado e se transforme em vendas, além de provocar o empresário a ampliar seu olhar e se visualizar em novos patamares de mercado”, concluiu.

hirlogs

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



odada recebeu mais de 750 lojistas de todo o Brasil, que adquiriram peças da coleção Inverno 2026

73ª Pronegocio: AmpeBr comemora sucesso da edição

Rodada recebeu mais de 750 lojistas de todo o Brasil

Após quatro dias de intensa movimentação, negociações e networking, a 73ª Pronegocio chegou ao fim no dia 16 de janeiro, consolidando-se, mais uma vez, como um dos principais encontros de negócios do setor confeccionista do país. Promovida pela Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque (AmpeBr), com patrocínio do Sebrae, a Rodada transformou o Pavilhão da Fenarrecó em um grande ambiente de conexões comerciais, reunindo mais de 750 lojistas de todo o Brasil, que adquiriram

peças da coleção Inverno 2026.

O presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, ressaltou a satisfação da entidade com o resultado da edição e destacou que as expectativas foram superadas.

"Encerramos mais uma edição da Pronegocio com a meta alcançada e uma expectativa ainda maior para os próximos dias. Nesta Rodada, tivemos a presença de grandes compradores que iniciaram negociações mais aprofundadas com os fabricantes, envolvendo prazos, volumes e con-

dições comerciais. Como se trata de uma coleção de inverno, que exige um investimento maior, esse processo de negociação continua após o evento e, nos próximos 15 dias, acreditamos que os resultados irão superar em cerca de 10% a 12% os números da edição de janeiro do ano passado.

Schoening também frisou que esta Rodada contou com um número expressivo de novos lojistas participantes, que tiveram uma experiência positiva no evento.

"Esse movimento positivo é refle-



Rui Bernardi
@ruianbernardi

Quer aprender a vender no mercado livre e shopee?



(47) 98809-0939



DETTRICK

@ DETTRICK.COM.BR

(47) 3354-2959

Dekinha Baby

contato@dekinha.com.br

(47) 3354 0214

APPLICATO

Confecção de artigos Masculinos. Com marca própria e especializada em Private Label.

Rua Willy Francisco Maestri, nº 102.
Centro - Botuverá, SC - 88.295-000.
Fone: (47) 3359-1642.

xo de uma soma de fatores: o ano de 2025 foi marcado por um inverno mais longo e rigoroso, além dos investimentos estratégicos realizados pela entidade, como o fortalecimento do tráfego pago e a contratação de consultoria comercial. Nesta edição, cerca de 10% a 15% dos lojistas participaram pela primeira vez, e a grande maioria saiu satisfeita, elogiando a logística, a organização e o modelo da Pronegocio. Muitos desses novos compradores, inclusive, já sinalizaram presença confirmada na Rodada de maio”, completou.

EXPERIÊNCIA APROVADA

Entre os compradores que participaram da Pronegocio pela primeira vez estavam os sócios proprietários da Loja Oriental, Robson Souto e Fernando Niman, de Iturama, Minas Gerais. Eles contaram que conheceram a Rodada por meio das redes sociais. “Há quase dois anos acompanho vídeos e publicações sobre a Pronegocio. Então, entrei em contato com a AmpeBr, realizamos nossa inscrição e estamos aqui pela primeira vez”, comentou Souto.

O sócio Fernando Niman completou que o evento superou as expectativas. Compradores dos segmentos masculino, feminino adulto e home care, os empresários aprovaram os produtos apresentados na Rodada.

“Não esperávamos encontrar uma estrutura desta magnitude. Realmente nos surpreendeu positivamente. Toda a recepção e a organização da equipe da AmpeBr foram excelentes. Inicialmente, viemos para conhecer e entender como a Rodada funcionava e, em pouco tempo, já estávamos negociando e acabamos comprando mais mercadorias do que imaginávamos”, explicou.

Além das negociações no pavilhão, os proprietários também participaram do desfile realizado na noite de quarta-feira. “Foi um momento muito bacana. O networking do evento é enriquecedor e, além de ser um espaço



30% dos compradores estão participando da Rodada primeira vez

de descontração em meio às negociações, conhecemos muitos lojistas e fabricantes”.

A proprietária da Elizane Clemente Boutique, Elizane Clemente, também conheceu a Rodada por meio de anúncios nas redes sociais. Vindo de Mandirituba, no Paraná, ela participou da edição de agosto de 2025 e teve ótima aceitação dos clientes em relação às peças adquiridas.

“Na época eu estava na fábrica de uma fornecedora aqui da região quando ela comentou sobre a Pronegocio. Coincidentemente, apareceu um anúncio do evento nas minhas redes sociais. Entrei em contato com a AmpeBr e vim participar. Mesmo sendo o último dia da Rodada, fizemos ótimas compras em agosto, com produtos de qualidade que agradaram muito nossos clientes”, ressaltou.

Ela ainda destacou que, devido à qualidade das peças e aos bons preços, sua loja voltou a trabalhar com o segmento masculino.

“Desde 2020, estávamos focadas no público feminino, mas resolvemos testar a aceitação das peças masculinas, e foi um sucesso. Nesta edição de janeiro voltamos para comprar dos dois segmentos e também olhar o infantil. A coleção está maravilhosa e com ótimo custo-benefício. Valeu muito a pena ter voltado”, afirmou.

Carlos Eduardo Santos, participa da Rodada há mais de 15 anos e destacou o volume de vendas gerado durante o evento.

“Nós sempre vendemos muito na Pronegocio. Ao longo dos anos, além do volume de vendas, formamos uma cartela de clientes fiéis e ampliamos esse relacionamento a cada edição. Para nós, é muito importante participar da Rodada”, afirmou.

Ele ressaltou que esta edição superou as expectativas da empresa. “Foi ótima, extremamente movimentada. Na quarta-feira, tivemos um grande fluxo de compradores no evento como um todo, o que é excelente para todos os fabricantes. Com certeza, estaremos de volta na edição de maio”, completou.

A sócia da Fofuxa Pijamas, de Brusque, Helena Westerlon Matos, também apresenta suas coleções na

Pronegocio há mais de 15 anos.

“Conhecemos a Rodada por meio de amigos do meu filho que já participavam. A primeira edição foi uma experiência para entender como o evento funcionava e logo percebemos o modelo inovador de negócios, que é um dos motivos que nos faz retornar até hoje”, explicou.

Helena comemora os resultados positivos e confirmou presença nas próximas edições. “Esta Rodada atendeu plenamente às nossas expectativas. Para nós, a Pronegocio é um momento muito importante, pois permite receber o retorno direto dos clientes, entender suas necessidades e, a partir disso, aprimorar continuamente a produção. Nossa intenção é seguir participando das próximas, em maio e agosto, pois isso é fundamental para a empresa”, finalizou.

74ª PRONEGOCIO

Com o encerramento da 73ª Pronegocio, a AmpeBr inicia os preparativos para a 74ª Pronegocio, que apresentará a coleção Primavera/Verão 2026. A Rodada acontece de 12 a 15 de maio, no Pavilhão da Fenarreco, em Brusque (SC), exclusivamente para lojistas de todo o Brasil e fabricantes de Santa Catarina.

Mais informações: (47) 3351-3811 ou www.ampebrusque.com.br/pronegocio.

gba têxtil
A essência da moda em malhas

R. Brusque, 2615 - Guabiruba - SC
 (47) 3354-2233 / (47) 3354-0249
www.gbamalhas.com.br
 @gbamalhas

BONS NEGÓCIOS

Os fabricantes também aprovaram a experiência na 73ª Pronegocio. O gerente comercial da Bicho Bagunça Confecções, de Gaspar,

Nova GG
STANDS

A montadora dos grandes eventos

Principais tendências do Inverno 2026 ganham destaque na passarela da 73ª Pronegócio



22 empresas participaram do desfile e apresentaram 88 looks na passarela

Desfile de Moda reforçou a rodada de negócios como vitrine estratégica para o setor têxtil

O tradicional Desfile de Moda da 73ª Pronegócio Inverno 2026 foi realizado na noite de 14 de janeiro, no Clube Santos Dumont, reunindo fabricantes, compradores e convidados em um momento exclusivo de apresentação das principais tendências da estação mais fria do ano. O evento integrou a programação da rodada de negócios promovida pela Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr), com patrocínio do Sebrae.

Mais de 500 pessoas, entre fabricantes, compradores e convidados, prestigiaram o desfile, que integra a programação oficial da Pronegócio.

Na passarela, 22 empresas participantes apresentaram 88 looks, contemplando os segmentos feminino, masculino, infantil e plus size. As coleções traduziram as apostas do Inverno 2026, reforçando a diversidade e a força da indústria da confecção regional e catarinense. O desfile também se consolidou como um espaço estratégico de ne-

tworking, aproximando compradores e fabricantes e impulsionando as negociações da rodada.

TEMA

A produção do evento foi assinada pela Teia Fashion LAB, com o tema "Winter Dreams", inspirado na Suíça. A proposta trouxe à cena elementos ligados ao luxo, à precisão e à estética refinada, características que dialogam com o conceito de um país reconhecido mundialmente pela excelência e sofisticação.

NETWORKING E IMPACTO DIRETO NAS NEGOCIAÇÕES

Para o presidente da Ampe-Br, Mauro Schoening, o desfile tem papel fundamental no desempenho da rodada de negócios. “Desde o início da 73ª Pronegório já percebemos que seria uma grande semana de negociações. O desfile é uma oportunidade de networking, pois os compradores conseguem ver as peças em movimento na passarela e visualizar melhor cada modelo. Isso reflete diretamente nas negociações dos dias seguintes, com um acréscimo médio de até 20%”, destacou.

O presidente da Fampesc, Pedro Gilmar Fank, ressaltou a importância da Pronegório para o fortalecimento da economia local e para a integração de toda a cadeia produtiva do setor têxtil. “A Pronegório representa um grande desafio e, ao mesmo tempo, uma grande oportunidade. Os compradores estão pensando no Inverno 2026 e cabe aos confeccionistas se prepararem. A Fampesc incentiva essa conexão entre fornecedores, costureiras, confeccionistas e compradores, apoiando iniciativas como a AmpeBr, que a cada ano aperfeiçoa o ambiente de negócios”, afirmou.

Da mesma forma, o vice-prefeito de Brusque, André Batisti (Deco Batisti), destacou o papel da Pronegório na movimentação econômica do município logo no início do ano. “A Pronegório é sempre motivo de alegria para Brusque. Em janeiro, quando muitos ainda pensam em férias, a AmpeBr já está fomentando o associativismo, a economia e o mercado de trabalho. O município é e sempre será parceiro da AmpeBr, não apenas na Pronegório, mas também em ações como as Escolas de Costura, que fortalecem toda a região”, ressaltou.

PARCERIA HISTÓRICA COM O SEBRAE

Representando o Sebrae Santa Catarina, o gerente regional Aloisio Salomon enfatizou a parceria de longa data com a Pronegório. “Para o Sebrae, é uma grande honra participar da Pronegório desde a primeira edição. O evento aproxima a pequena empresa do mercado de forma sistemática, permitindo que, em pouco tempo, o empresário tenha contato com diversos compradores e feche negócios que garantem meses de produção. É uma alternativa sólida de mercado”, pontuou.

COMPRADORES E EXPOSITORES APOSTAM NA PRONEGÓCIO

Entre os compradores que estiveram atentos ao Desfile, Elias da Luz, de Curitiba (PR), da rede Elias Magazine, reforçou a tradição de adquirir produtos na Pronegório. “Dos 35 anos da empresa, 20 são comprando na Pronegório. A qualidade da malharia de Brusque nos atrai, tanto para o inverno quanto para a meia-estação. Encontramos aqui uma grande variedade de moda inverno, exatamente nos segmentos que

buscamos”, afirmou.

O expositor Jairo Schlindwein, da Camisaria Milani, destacou a importância estratégica do evento para o planejamento da empresa. A mesma foi uma das 22 marcas que desfilou na passarela da Pronegório, e participa da rodada há mais de 15 anos. “Para nós, a Pronegório é o ‘start’ do ano. É ela que indica como será o mercado. Participamos porque sabemos que o resultado é positivo. Conseguimos filtrar melhor o perfil dos clientes e entender como será o comportamento das vendas ao longo do ano”, explicou.



Mais de 500 pessoas, entre fabricantes, compradores e convidados, prestigiaram o desfile

Banana Doce
All Curves

bananadoce

(47) 99981-1696

alessandroomezak@gmail.com

@rotadosul

@rotadosul

ROTA DO SUL

www.rotadosulstore.com.br

Rodovia Antônio Heil, 1501 - KM 27 - Santa Terezinha
Brusque - SC

FANIKITOS

By Real Malhas

(47) 9 92384626

PREFEITURA DE
BRUSQUE



Visitas 73ª Pronegócio

Confira quem esteve presente nesta edição da maior rodada de confecção do Brasil



O prefeito de Brusque, André Vechi, visitou a Pronegocio no primeiro dia de evento. Na oportunidade, ele ressaltou que a Rodada valoriza o empresário local e mostra a qualidade dos produtos catarinenses para todo o Brasil



O vice-prefeito de Brusque, André (Deco) Batisti, e o presidente do Sindilojas de Brusque, Marcelo Gevaerd, estiveram no Pavilhão da Fenarrecó e conheceram um pouco mais sobre o funcionamento da rodada, estrutura, sistema próprio e logística do evento



A atual diretoria da AmpeBr, responsável pela organização da maior rodada de confecção do país



O secretário de Desenvolvimento Econômico de Brusque, Valdir Walendowsky, também marcou presença no primeiro dia de Rodada. Na oportunidade ele foi recepcionado pelos diretores da AmpeBr



O presidente da Associação Empresarial de Gaspar e Ilhota (Ampe Gaspar), Kauê Benkendorff Alberti, visitou esta edição da Pronegocio. Na ocasião, ele falou da importância da Rodada para o fortalecimento do empreendedorismo regional.

unifebe.edu.br



5[★] INSTITUIÇÃO
NOTA MÁXIMA NO
MEC

Infraestrutura completa para transformar o seu futuro.



Lab. Farol



Lab. Orla



Lab. Varejo

47 3211 7000

Administração / Gestão Comercial
Processos Gerenciais / Processos Gerenciais EaD



UNIFEBE
É NOSSA. É DAQUI.

O crédito ideal para investir no seu negócio!



Empreendedores formais,
informais e MEIs



Condições facilitadas
e até 48x para pagar

www.profomento.com.br | @profomentosc

47 3396-0100 ☎



AmpeBr homenageia família de diretor da entidade



O diretor Wolfgang Kurt Busching faleceu no final do mês de dezembro

Ao final da 73ª Pronegócios, no dia 16 de janeiro, os diretores da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) homenagearam a família do diretor Wolfgang Kurt Busching, que faleceu no final do mês de dezembro.

“O seu Wolfgang faz muita falta a todos nós. Há cerca de 30 dias, ele nos deixou fisicamente, deixando também um sentimento profundo de saudade, mas, acima de tudo, um legado construído ao longo de mais de 20 anos de dedicação à Ampe-

Br. Diretor presente, correto e sempre pautado pela honestidade, ele ajudou a fortalecer a entidade com seriedade e compromisso. À família, em especial à esposa dona Marlene e aos filhos, que seguem conosco dando continuidade a essa trajetó-

ria, fica o nosso agradecimento e carinho. Esta homenagem simboliza o reconhecimento por sua contribuição e a certeza de que seu exemplo seguirá vivo na história e na memória da AmpeBr”, falou o presidente da AmpeBr, Mauro Schoening.

Diretores da AmpeBr participam da 30ª Fenin Fashion 2026



Além da presença na feira, os diretores da AmpeBr realizaram o trabalho de prospecção para a 74ª Pronegócios na região

Nos dias 28 e 29 de janeiro, o presidente da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr), Mauro Schoening, e os diretores Cledson Heil e Paulo Roberto Lemos, estiveram presentes na 30ª Fenin Fashion 2026, em Gramado (RS).

“Durante a visita encontramos muitos compradores e lojistas que também participam da nossa Pronegócios. Conversamos com os responsáveis pela promoção do evento, ambos demonstraram grande satisfação com a feira que teve uma movimentação bastante expressiva. Eles são parceiros importantes da nossa entidade, indicando clientes para a Pronegócios, assim como nós também indicamos fornecedores e compradores para participarem da

Fenin. Essa troca fortalece ainda mais os dois eventos”, afirmou o presidente Mauro.

PROSPECÇÃO PARA A PRONEGÓCIO

Além da presença na feira, os diretores da AmpeBr aproveitaram a agenda em Gramado para ampliar o trabalho de prospecção. Foram realizadas visitas a lojistas da região, com o objetivo de convidá-los para participar da 74ª Pronegócios.

“Na feira, conversamos com diversos lojistas e conseguimos captar novos participantes para a Pronegócios. Também estendemos esse trabalho às cidades de Gramado e Canela, onde visitamos oito empresas com foco na Rodada de maio. Foram dois dias muito produtivos”, finalizou o presidente.

COLUNA DE SAÚDE

REGULAMENTOS INTERNOS DAS EMPRESAS I

A norma que abrange a maior parte do Direito do Trabalho é a CLT. Contudo, o cotidiano das empresas gera inúmeras situações que não podem ser previstas em uma única norma, o que resulta em lacunas jurídicas. Diante disso, torna-se necessário que as empresas recorram a outras fontes normativas, cuja liberalidade está expressamente prevista no art. 444 da CLT, desde que não contrariem a lei, as convenções e os acordos coletivos, nem as decisões das autoridades competentes.

Assim, como forma alternativa de normatizar a relação contratual de trabalho, as empresas costumam regulamentar a prestação de serviços por meio do Regulamento Interno.

O Regulamento Interno é o instrumento pelo qual o empregador estabelece regras, direitos e obrigações aplicáveis aos empregados. Muitas empresas utilizam esse instituto para complementar as normas já previstas na legislação trabalhista, uma vez que, por mais abrangente que seja, nenhum ordenamen-

to jurídico consegue atender plenamente às particularidades de cada empresa e de seus respectivos ramos de atividade. De modo geral, o regulamento interno define o que é permitido ou não no ambiente organizacional, podendo abranger regras tanto para os empregados quanto para o próprio empregador.

Entre as principais disposições normalmente previstas em um regulamento interno, destacam-se a obrigatoriedade do uso de uniformes, quando aplicável; os cuidados no manuseio de máquinas e equipamentos; o uso adequado de computadores e veículos da empresa; os requisitos gerais de admissão; as condições de indenização por prejuízos causados ao empregador por dolo ou culpa; o respeito aos superiores hierárquicos e aos colegas de trabalho; as regras sobre faltas e atrasos, incluindo as condições para abono; as normas relativas ao controle de jornada e à marcação do ponto; as licenças previstas em lei e a documentação necessária para sua concessão; os prazos e procedimentos para solicitação e concessão de

férias; as transferências de local de trabalho; a forma de utilização dos benefícios concedidos; às restrições de acesso a setores específicos; as orientações quanto ao uso de tabaco; as regras para recebimento de visitas e encomendas; a postura ética e cordial na representação da empresa perante a sociedade; bem como as disposições sobre confidencialidade e as sanções aplicáveis em caso de divulgação indevida de informações sigilosas, entre outras.

Dr. Jonas K. Sebastiany / Médico

do Trabalho CREMESC: 8.104 / RQE: 103

Diretor-Técnico-Médico da Rede
Clínica Consulmed

Site: www.consulmed.med.br

(em colaboração com Dr. Daniel Petkov /
Médico do Trabalho / CRM-SC: 15.069 / RQE:
16.688).



BALCÃO DE EMPREGOS - ASSOCIADOS AMPEBR

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.



CATALOGO
WWW.ANDREIAHARDTFITNESS.COM.BR
@andrea_hardt
Andrea Hardt By Fitness



AQUARELA
CAMISARIA

f Aquarela Camisaria

aquarelafabrica@gmail.com

74ª PRO NEGÓCIO

primavera verão 26

REALIZAÇÃO: AMPE BRUSQUE

PATROCÍNIO: SEBRAE, PREFEITURA DE BRUSQUE, FIESC