

JORNAL AMPE

BRUSQUE . SC

EDIÇÃO MAIO 2026

74ª PRO NEGÓCIO

primavera verão 26

12 a 15 Maio

8h às 19h
Pavilhão Fenarreco

REALIZAÇÃO: AMPE BRUSQUE
PATROCÍNIO: SEBRAE, REPÚBLICA DE BRUSQUE, FIESC

TRANSFORMANDO SEU EVENTO EM UMA *experiência inesquecível*

FAÇA SUA RESERVA AGORA MESMO - (47) 98826-0134

CONHEÇA Nossos Salões:

- SCHMITT BUFFET & EVENTOS
- AABB
- CRISTINA MONTANARI
- Z Z NOBLESS

AmpeBr projeta até 700 compradores para a 74ª Pronegocio

No mês de maio, a AmpeBr promove a 74ª Pronegocio, que apresenta a coleção Primavera/Verão 26. Realizada entre os dias 12 e 15, a Rodada deve reunir entre 650 e 700 compradores de todo o Brasil, que irão negociar com cerca de 140 fabricantes catarinenses, nos segmentos feminino, masculino e infantil.

4 e 5

{EVENTO}

AmpeBr prestigia posse da Ampe Metropolitana

3

{RODADA}

AmpeBr promove capacitação focada em vendas e marketing digital para fabricantes da 74ª Pronegocio

6 e 7

{DIRETORIA}

Diretores da AmpeBr prestigiam posse da nova diretoria da APEVI, em Jaraguá do Sul

7

Sicredi

Brusque

Rua Rodrigues Alves, 247 - Centro
F: 47. 3255-4044
Rua Martin Luther, 735 - Centro (Angeles)

F: 47. 3251-7100
sicredi.com.br

IGS 18 ANOS
Confeccionando conforto!

C&C
Cotton & Cotton

Rua Libério Benvenuto, 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.

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 Volkman

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 Grafinate).

ANÚNCIOS, DÚVIDAS E SUGESTÕES

(47) 3351-3811

www.ampebrusque.com.br

COLUNA JURÍDICA

TJSC RECONHECE NEGOCIAÇÃO POR WHATSAPP E CONDENA EMPRESA POR NÃO ENTREGAR PRODUTO

As negociações por aplicativo WhatsApp são rotina diária das empresas brasileiras. Nessa linha, recentemente o Tribunal de Justiça de Santa Catarina (TJSC), por meio de sua 8ª Câmara Civil, concluiu que houve acordo válido entre as partes por meio da utilização do aplicativo WhatsApp e que a falta de entrega caracterizou descumprimento contratual, com direito à reparação por perdas e danos.

Em resumo, uma empresa do setor agrícola buscou indenização na Justiça por não ter recebido uma compra realizada por meio do aplicativo. A discussão envolveu a negociação de 15 mil sacas de soja da safra 2020/2021, ao preço de R\$ 82,10 por saca, com entrega prevista até 25 de março de 2021.

A empresa compradora afirmou que o negócio foi fechado em 9 de junho de 2020, por meio de mensagens, mas a soja não foi entregue no prazo. Esse fato, aliado à alta do preço do grão no período, causou prejuízo financeiro relevante aos compradores.

Já a empresa rural, em sua defesa, alegou que a conversa não se tratou de um contrato válido, mas apenas de uma “cotação de preço para data futura”. Alegou ainda que as conversas pelo aplicativo ocorreram com terceiro e que não existia documento escrito que comprovasse a efetiva compra e venda.

No entanto, o tribunal considerou decisivos os prints das conversas de WhatsApp, registrados em ata notarial, e ressaltou que a contratação por aplicativos de mensagem é compatível com a legislação atual, que não exige contrato escrito para a compra e venda de bens móveis, como os grãos, desde que fique demonstrada a vontade clara das partes. No caso, ficou evidente, pelas mensagens analisadas, que não se tratou de uma simples conversa preliminar, mas de um acordo concluído.

Assim, o fato de não entregar a soja no prazo combinado configurou inadimplemento do acordo, sendo, portanto, cabível indenização por perdas e danos, inclusive sobre o valor que a empresa deixou de lucrar com a revenda do produto (Processo n. 5001837-45.2022.8.24.0113).

(*Fonte: <https://www.tjsc.jus.br/web/imprensa/-/tjsc-reconhece-negociacao-por-whatsapp-e-condena-vendedor-por-nao-entregar-produto->)

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.



O evento reuniu lideranças empresariais e políticas

AmpeBr prestigia posse da Ampe Metropolitana

No dia 10 de abril, o presidente da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr), Mauro Schoening, acompanhado do diretor da entidade, Aderbal Montibeller, prestigiaram a posse da nova diretoria da Associação das Micro e Pequenas Empresas da Região Metropolitana de Florianópolis

(Ampe Metropolitana).

O evento reuniu lideranças empresariais e políticas e marcou a posse do empresário, Ivam Michaltchuk como presidente da gestão 2026-2027 da Ampe Metropolitana.

Para o presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, a participação no evento reforça a importância

da integração entre as entidades. “Estar presente neste momento é valorizar o associativismo e fortalecer os laços entre as Ampe’s,

que têm um papel fundamental no desenvolvimento das micro e pequenas empresas em todo o estado”.

hirlogs

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



A Rodada deve reunir entre 650 e 700 compradores de todo o Brasil

AmpeBr projeta até 700 compradores para a 74ª Pronegócio

Rodada acontece de 12 a 15 de maio e apresenta a coleção Primavera/Verão 26

No mês de maio, a AmpeBr promove a 74ª Pronegócio, que apresenta a coleção Primavera/Verão 26. Realizada entre os dias 12 e 15, a Rodada deve reunir

entre 650 e 700 compradores de todo o Brasil, que irão negociar com cerca de 140 fabricantes catarinenses, nos segmentos feminino, masculino e infantil.

O presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, destaca que a expectativa para esta edição é bastante positiva, com a organização já em estágio avançado. "Estamos

 **Rui Bernardi**
@ruialanbernardi

Quer aprender a vender no mercado livre e shopee?



(47) 98809-0939




DETRICK

@ DETRICK.COM.BR

(47) 3354-2959

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

 **APPLICATO**

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

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



A 74ª Pronegócio apresenta a coleção Primavera/Verão 26

com cerca de 90% dos preparativos concluídos e a rede hoteleira praticamente lotada, tanto em Brusque quanto em hotéis parceiros em Itajaí. Isso demonstra a força da Rodada e o interesse do mercado”, afirmou.

CRESCIMENTO E NOVOS COMPRADORES

Segundo Schoening, a edição também deve registrar um crescimento no número de novos participantes. “Temos uma estimativa de que entre 10% e 15% dos compradores sejam novos, vindos

de diferentes regiões do Brasil. O bom desempenho das vendas de verão no país contribui diretamente para isso, atraindo lojistas que buscam renovar seus estoques”, explicou.

Ele ressalta ainda que o período favorece as negociações. “O verão é uma estação com grande giro de mercadorias, o que aumenta a confiança dos compradores e fortalece as negociações durante a Rodada”, completou.

EXPECTATIVA DE VENDAS

Com a participação dos fabricantes, a expectativa é de que a Rodada alcance números expressivos em volume de negócios. “Nossa projeção é atingir a marca de aproximadamente 800 mil peças comercializadas, garantindo pedidos importantes para as micro e pequenas empresas já para os próximos meses de produção, como maio, agosto e setembro”, destaca o presidente.

SERVIÇO

- 74ª Pronegócio
- 12 a 15 de maio
- No Pavilhão da Fenarrecó, em Brusque (SC)
- Coleção Primavera/Verão 2026
- O evento é exclusivo para lojistas e fabricantes de confecção de Santa Catarina
- Mais informações: <https://ampebrusque.com.br/pronegocio> ou (47) 3351-3811
- Realização: AmpeBr
- Patrocínio: Sebrae

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



Nova GG
STANDS

A montadora dos grandes eventos

AmpeBr promove capacitação focada em vendas e marketing digital para fabricantes da 74ª Pronegócio



A iniciativa teve como objetivo preparar os participantes para a Pronegócio

Ação buscou qualificar vendedores e fortalecer estratégias comerciais das empresas participantes da Rodada

Nos dias 22 e 28 de abril, a Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) realizou uma capacitação voltada a vendas e marketing digital para os fabricantes que irão participar da 74ª Pronegócio, que acontece de 12 a 16 de maio no Pavilhão da Fenarreco. O evento irá apresentar a coleção Primavera/Verão 2026.

A iniciativa teve como objetivo preparar os participantes para a rodada de negócios, com foco no aprimoramento das estratégias comerciais, no atendimento ao cliente e no posicionamento das marcas no ambiente digital.

CAPACITAÇÃO VOLTADA À PRÁTICA DE VENDAS

A palestrante e proprietária da Seventeen Soluções Empresariais, Cris Zen, destacou que o treinamento surgiu a partir de uma demanda dos próprios participantes da Pronegócio. Segundo ela, a proposta foi apresentar novas ferramentas e métodos de abordagem comercial.

“Hoje o comportamento do consumidor muda constantemente e, automaticamente, o vendedor também precisa se adaptar. O que trouxemos foi uma combinação de técnicas e ferramentas

para melhorar o atendimento e o acolhimento do cliente, não apenas na Pronegócio, mas em qualquer ambiente de vendas”, explicou.

A capacitação incluiu conteúdos teóricos e práticos, com dinâmicas de interação entre os participantes, além da aplicação de técnicas como a Programação Neurolinguística (PNL), voltadas ao preparo emocional e à condução das negociações.

“A gente sempre busca melhorar o desempenho e aumentar as vendas das empresas. Mais do que isso, é fundamental que os profissionais estejam abertos a



O treinamento foi voltado para vendas e marketing digital

aprender e se atualizar constantemente, porque é isso que permite evoluir”, completou.

ESTRATÉGIAS DIGITAIS E POSICIONAMENTO DE MARCA

Também como parte da programação, o palestrante e sócio-proprietário da Skala Marketing e Vendas, Daniel Ribeiro, abordou estratégias de marketing digital, com foco na aplicação prática dentro das empresas.

Segundo ele, o objetivo foi orientar os fabricantes sobre o uso de ferramentas tanto no marketing orgânico quanto no tráfego pago, ampliando a visibilidade das marcas e gerando mais oportunidades de negócio.

“O marketing digital tem um papel fundamental na amplificação da marca e das vendas. A ideia é fazer com que as empresas cheguem à rodada já com

posicionamento, com clientes que conheçam o negócio, e não dependam exclusivamente do evento para vender”, destacou.

PREPARAÇÃO ESTRATÉGICA PARA A PRONEGÓCIO

Para o presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, a capacitação integra um conjunto de ações voltadas à preparação dos fabrican-

tes para a rodada de negócios.

“Essa imersão foi pensada justamente para orientar os participantes, especialmente os novos fabricantes, sobre como se posicionar dentro da Pronegocio. É fundamental que o vendedor esteja preparado, conheça o produto e saiba conduzir a negociação”, afirmou.

Ele também ressaltou que a capacitação contou com dois encontros, um presencial e outro on-

line, ampliando o acesso ao conteúdo e fortalecendo o vínculo dos participantes com a entidade.

“O primeiro momento presencial foi fundamental para criar conexão e alinhar expectativas. Na sequência, demos continuidade com outra etapa, garantindo que os fabricantes estivessem cada vez mais preparados para aproveitar ao máximo as oportunidades de venda”, completou.



TINTURARIA &
SOLUÇÕES
TÊXTEIS



Os diretores da AmpeBr com o presidente da Fampesc, Pedro Fank, e o novo presidente da Apevi, Marco Aurélio Pereira

Diretores da AmpeBr prestigiam posse da nova diretoria da APEVI, em Jaraguá do Sul

No dia 16 de abril, os diretores da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr), Carlos Alberto Grão Velloso e Paulo Roberto Lemos, prestigiaram a posse da nova diretoria da Associação das Micro e Pequenas

Empresas, do Empreendedor Individual e Startup's do Vale do Itapocu (Apevi).

O evento reuniu lideranças empresariais, como o presidente da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas e dos Em-

preendedores Individuais (Fampesc), Pedro Fank. Na oportunidade, o empresário Marcos Aurélio Pereira, foi empossado como novo presidente da entidade.

“Foi um evento muito prestigioso. Para a entidade é importante

fortalecer os laços com as demais Ampe's do estado e prestigiar seus eventos. Desejamos muito sucesso ao novo presidente da Apevi e a toda diretoria”, afirmou o diretor da AmpeBr, Carlos Alberto Grão Velloso.

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 ☎



PROFOMENTO
SERVIÇOS FINANCEIROS



O Lucro Invisível: por que a saúde financeira do seu time é uma questão de gestão



Você, como gestor ou empresário, sabe que o maior custo de uma empresa não está apenas na folha de pagamento, mas também na distração e na baixa produtividade. No mercado financeiro, costumamos dizer que “quem diferencia dinheiro de valor sabe se impor”. Mas o que acontece quando o seu colaborador não compreende essa diferença? O resultado é o estresse financeiro, um vilão silencioso que se senta à mesa do escritório todos os dias.

A saúde financeira familiar é um dos pilares que sustentam a performance de qualquer profissional. Quando um colaborador está sufocado por juros e dívidas, sua mente não está focada nas metas da empresa; está focada no boleto que vence amanhã.

O PERIGO DO “SOCORRO” IMEDIATO

Muitas empresas acreditam que oferecer o empréstimo consignado é a solução definitiva. Mas atenção: sem conscientização, o consignado pode se transformar em uma algema. O papel da empresa vai além de apenas cumprir corretamente os descontos. O verdadeiro líder atua

como um orientador, ajudando o time a entender que “empréstimo não é salário, é compromisso”.

Sem educação financeira, o colaborador pode cair na armadilha do dinheiro fácil, buscando refúgio em apostas ou em promessas de retornos rápidos, caminhos que destroem o patrimônio familiar. Isso gera um ciclo vicioso: endividamento, queda de rendimento e, eventualmente, o risco de rescisão, momento em que o banco pode reter até 30% do valor que o colaborador teria para recomeçar.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA COMO ESTRATÉGIA DE RETENÇÃO

Investir em conscientização financeira é investir na liberdade e na fidelidade do seu time. Um grupo que entende a importância de uma reserva de emergência e que sabe comparar o Custo Efetivo Total (CET) dos produtos bancários é mais resiliente e menos vulnerável a pressões externas.

A INFORMAÇÃO PROTEGE, A PRESSA PREJUDICA

Oferecer ao seu time a oportunidade de

aprender sobre consumo consciente, em vez de impulsivo, é transformar um custo variável em um ativo intelectual.

DECISÃO CONSCIENTE É DECISÃO RESPEITADA

Se você quer blindar sua empresa contra a rotatividade e o desânimo causados pelas dívidas, leve essa conversa para dentro da sua organização. A Seventeen Soluções já entendeu que o melhor benefício que se pode oferecer não é o dinheiro em si, mas o conhecimento para não ser refém dele.

QUE TAL TRANSFORMAR A REALIDADE FINANCEIRA DA SUA EMPRESA?

Uma palestra pode ser o primeiro passo para quebrar o ciclo vicioso dos juros e construir um time focado no que realmente importa: o crescimento mútuo.

CONTEÚDO PRODUZIDO POR:
MARCELO OLIVEIRA
SEVENTEEN SOLUÇÕES FINANCEIRAS

COLUNA DE SAÚDE

NOVAS OBRIGAÇÕES PARA AS EMPRESAS

Em abril do corrente ano, entrou em vigor a Lei nº 15.377/2026, que altera a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) para reforçar a promoção da saúde no ambiente de trabalho e obriga as empresas a informar, conscientizar e facilitar o acesso dos trabalhadores à prevenção de doenças, especialmente por meio da vacinação e de exames de câncer.

As empresas passam a ser obrigadas a informar os empregados sobre campanhas oficiais de vacinação e a divulgar informações sobre HPV (papilomavírus humano), câncer de mama, câncer de colo do útero e câncer de próstata. Essas informações devem seguir as orientações do Ministério da Saúde.

Além de informar, as empresas também devem promover ações de conscientização dos trabalhadores quanto ao acesso a exames e diagnósticos. A lei reforça que o tra-

balhador pode se ausentar do trabalho para realizar exames preventivos (HPV e câncer), sem prejuízo do salário.

A norma garante até três dias de folga remunerada por ano para a realização de exames preventivos. O empregador deve comunicar expressamente o empregado sobre esse direito (alteração no artigo 473 da CLT). A lei também cria o artigo 169-A na CLT, formalizando essas obrigações.

Sugerimos a inclusão desses temas nos PGRs, para que parte dessas obrigações já seja contemplada, embora não constitua atribuição específica dessa Norma Regulamentadora. Recomenda-se, ainda, que esses assuntos sejam abordados nos DDSs e nas SIPATs, com o devido registro, inclusive por meio de listas de presença.

Além dessas providências, orienta-se avaliar com atenção os comprovantes que os

colaboradores deverão apresentar, a fim de demonstrar que efetivamente realizaram alguma das ações de prevenção à saúde previstas na redação da referida lei.

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.

