

JORNAL AMPE

BRUSQUE . SC

EDIÇÃO JULHO 2026



Bazar das Fábricas da AmpeBr é sucesso

O Núcleo Têxtil da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) realizou mais uma edição do Bazar das Fábricas entre os dias 25 e 28 de junho, no Pavilhão da Fenarreco. A ação reuniu 18 fabricantes de moda feminina, masculina, infantil e fitness, que comercializaram peças a preço de custo.

4 e 5



{EVENTO}

**AmpeBr prestigia
26º Almoço de
Ideias da ACIBr**

3

{AMPEBR}

**AmpeBr realiza prospecção
de fabricantes e compradores
para 75ª Pronegocio**

6 e 7

{CONSULTORIA}

**O Salto de Escala: Por que as Feiras
de Negócios são o Canal de Tração
para a Micro e Pequena Empresa**

10 e 11



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.

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 Grafinoarte).

ANÚNCIOS, DÚVIDAS E SUGESTÕES

(47) 3351-3811

www.ampebrusque.com.br

COLUNA JURÍDICA

TST MANTÉM INDENIZAÇÃO A TRABALHADORA DISPENSADA APÓS APRESENTAR LAUDO DE FILHO AUTISTA

Neste mês, a Quarta Turma do Tribunal Superior do Trabalho (TST) manteve a condenação de uma empresa ao pagamento de indenização por danos morais, no valor de R\$ 3 mil, a uma empregada dispensada poucos dias após apresentar à empresa um laudo médico que diagnosticava seu filho com Transtorno do Espectro Autista (TEA).

A trabalhadora era mãe de um menino de três anos que apresentava comportamentos que demandavam consultas médicas e exames frequentes, o que ocasionava algumas ausências ao trabalho. As faltas, no entanto, eram sempre comunicadas à empresa e compensadas por meio do banco de horas.

Após o diagnóstico de TEA, a empregada entregou o laudo médico à empresa. No dia seguinte, foi chamada para uma reunião fora do local de trabalho, ocasião em que lhe foi proposta a adoção de uma jornada no regime 12x36, ficando de avaliar a sugestão. Dias depois, ao chegar atrasada em razão de uma consulta do filho, apresentou uma declaração de acompanhante e, logo em seguida, foi informada de sua dispensa.

O juízo de primeiro grau reconheceu o caráter discriminatório da demissão e condenou a empresa ao pagamento de indenização por danos morais no valor de R\$ 3 mil. A decisão foi mantida pelo Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (SP) e, posteriormente, pelo Tribunal Superior do Trabalho.

Durante a audiência, o representante da empresa admitiu que a empregada foi dispensada porque estaria “atrapalhando a equipe”, uma vez que suas ausências geravam sobrecarga aos demais colegas. Para o TST, a conduta configurou abuso do poder empregatício.

Em seu recurso, a trabalhadora pleiteou a majoração do valor da indenização. Contudo, a ministra relatora, Maria Cristina Peduzzi, entendeu que o montante fixado era adequado às circunstâncias do caso, considerando o dano sofrido, a gravidade da conduta, a capacidade econômica da empresa e o caráter pedagógico da condenação.

Processo: RR-1000632-51.2024.5.02.0401.

(*Fonte: TST- <https://www.tst.jus.br/en/-/mantida-indenizacao-a-trabalhadora-dispensada-apos-apresentar-laudo-de-filho-autista>

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.



Os diretores da AmpeBr juntamente com o prefeito André Vechi e o presidente de CDL Brusque, Antonio Roberto Pacheco Francisco

AmpeBr prestigia 26º Almoço de Ideias da ACIBr

Na manhã de 15 de junho, o presidente da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr), Mauro Schoening, acompanhado do diretor da entidade, Aderbal Montibeller, participaram do 26º Almoço de Ideias. O evento, realizado pela Associação Empresarial de Brusque, Guabiruba e Botuverá (ACIBr), reuniu cerca de 250 pessoas entre autoridades e representantes de entidades da região, no Clube Bandeirantes, e contou com a pa-

lestra do prefeito André Vechi.

“Participar de um evento como o Almoço de Ideias é importante porque nos permite conhecer de perto as ações que estão sendo desenvolvidas pela Prefeitura e levar essas informações aos nossos associados. Muitas vezes, projetos que estão sendo executados não chegam ao conhecimento de toda a população, e esse é um espaço importante para essa troca”, destacou o presidente Mauro.

Ele também ressalta que even-

tos como o Almoço de Ideias fortalecem o relacionamento entre lideranças. “Queremos que Brusque continue se desenvolvendo e crescendo, tanto no turismo quanto na produção e na geração de oportunidades. Além de acompa-

nhar informações relevantes para a cidade, este também é um momento de networking, de troca de conhecimento e de aproximação entre as entidades que trabalham pelo desenvolvimento do município”, finalizou.

hirlogs

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



A ação reuniu 18 fabricantes de moda feminina, masculina, infantil e fitness

Bazar das Fábricas da AmpeBr é sucesso



Rui Bernardi
@ruialanbernardi

Quer aprender a vender no mercado livre e shopee?



(47) 98809-0939



DETTRICK

@ DETRICK.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.



O evento contou com a participação do Núcleo de Mulheres Empreendedoras da AmpeBr

Realizado pelo Núcleo Têxtil da entidade, evento movimentou o Pavilhão da Fenarreco entre os dias 25 e 28 de junho

O Núcleo Têxtil da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) realizou mais uma edição do Bazar das Fábricas entre os dias 25 e 28 de junho, no Pavilhão da Fenarreco. A ação reuniu 18 fabricantes de moda feminina, masculina, infantil e fitness, que comercializaram peças a preço de custo. Além disso, contou com a participação do Núcleo de Mulheres Empreendedoras da

entidade, que ofereceu ao público uma variedade de produtos artesanais.

O presidente da AmpeBr, Mauro Schoening, avalia positivamente o bazar, destacando que as expectativas foram atingidas.

“O Bazar foi um sucesso. O frio veio exatamente como esperávamos para uma edição voltada às vendas de inverno. Tivemos a participação de 18 fábricas de confecção e também do Núcleo de Mulheres Empreendedoras, ampliando as opções para os visitantes. Nossa expectativa de vendas foi superada entre 10% e 15%, reflexo direto do clima e da procura do público”.

Ele completa que além de ser bom para os fabricantes, ele é uma ótima oportunidade para o público. “Conseguimos oferecer produtos de qualidade e com excelente custo-benefício e isso refletiu diretamente no sucesso do evento”, afirmou.

PRÓXIMA EDIÇÃO

Com o encerramento da edição de inverno, a entidade iniciou o planejamento para o próximo

Bazar das Fábricas, que deve ocorrer entre novembro e dezembro.

“Os coordenadores do Núcleo Têxtil já começaram a organizar a próxima edição. Tivemos bons resultados nas últimas edições e queremos manter esse trabalho, levando oportunidades tanto para os fabricantes quanto para os consumidores”, comentou Schoening.

NÚCLEO DAS MULHERES EMPREENDEDORAS

Pelo terceiro ano consecutivo, o Núcleo de Mulheres Empreendedoras da AmpeBr participou do Bazar das Fábricas a convite do Núcleo Têxtil. Nesta edição, 13 nucleadas estiveram presentes comercializando produtos artesanais e ampliando as opções de compra para os visitantes.

A coordenadora do Núcleo de Mulheres Empreendedoras, Deni-

se Aragão, ressalta que a participação no evento já se consolidou como uma importante oportunidade de divulgação e vendas para as empreendedoras.

“É a nossa terceira participação e cada edição tem um engajamento maior. O bazar é uma oportunidade muito importante para as nucleadas e tem trazido resultados bastante positivos. Por isso, pretendemos retornar nas próximas edições”.

Entre os produtos oferecidos estavam artesanato, cerâmicas, geleias caseiras, pipoca gourmet, semijoias, velas aromáticas, temperos, bebidas artesanais e itens de cama, mesa e banho.

“O Núcleo de Mulheres Empreendedoras é bastante diversificado e isso se reflete nos produtos apresentados. Temos empreendedoras de diferentes segmentos, o que torna a participação ainda mais atrativa para o público”, finalizou Denise.



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 realiza prospecções de clientes para a 75ª Pronegócio



Os diretores da AmpeBr visitaram diversos lojistas nas cidades de Vacaria (RS), Lages, Otacílio Costa, Correia Pinto, São Joaquim e Urubici

De 6 a 10 de julho, a Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) realizou uma ação de prospecção de clientes para a 75ª Pronegócio na Serra Catarinense. O presidente da entidade, Mauro Schoening, e o diretor Paulo Lemos percorreram cerca de mil quilômetros para apresentar a Rodada e convidar lojistas da região a participarem do evento.

Na oportunidade, os diretores visitaram diversos lojistas nas cidades de Vacaria (RS), Lages, Otacílio Costa, Correia Pinto, São Joaquim e Urubici.

“Percorremos cidades estratégicas e conseguimos cerca de 40 novos contatos de lojistas que demonstraram interesse em participar da Pronegócio. A receptividade foi muito positiva. Muitos já

sinalizaram a intenção de participar da edição de agosto e outros demonstraram interesse nas próximas rodadas. Além disso, cerca de 70% das visitas foram para novos clientes, enquanto os demais eram lojistas que já conheciam a Pronegócio, mas estavam há alguns anos sem participar”, explicou o presidente Mauro.

Ele completa ressaltando que

a entidade está priorizando prospecções em regiões próximas a Brusque. “Essa estratégia surgiu a partir de um pedido dos próprios fabricantes e da diretoria da AmpeBr. Estamos fortalecendo o relacionamento com lojistas de cidades mais próximas, proporcionando um deslocamento mais fácil e aumentando as possibilidades de participação na Pronegócio”, finalizou.

AmpeBr realiza prospecção de fabricantes para 75ª Pronegócio



s diretores da AmpeBr visitaram cerca de 44 empresas na região do Vale do Itajaí

Nos dias 17, 18 e de 23 a 25 de junho, a Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) realizou uma prospecção no Vale do Itajaí para convidar fabricantes catarinenses a participar da 75ª Pronegócio como fornecedores.

Na oportunidade, os diretores da entidade, Carlos Alberto Grão Velloso e Wilson Bernardi, visitaram cerca de 44 empresas em cidades como Jaraguá do Sul, Blumenau e São Francisco do Sul.

“Foi uma prospecção positiva, visitamos diversos fabricantes. Sabemos da importância de visitar as empresas de forma presencial e apresentar a Pronegócio a eles”, afirmou Velloso.

A AmpeBr segue realizando prospecções de fabricantes em diversas regiões de Santa Catarina, da mesma forma estão previstas prospecções de novos compradores em diversas regiões do Brasil.

75ª Pronegócio: Fabricantes da região de Tijucas são convidados para participar da Rodada

A Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) realizou, nos dias 1º e 2 de julho, uma ação de prospecção para a 75ª Pronegócio. Os diretores da entidade, Carlos Alberto Grão Velloso e Wilson Bernardi, visitaram empresas catarinenses para convidar pessoalmente os empresários a integrarem a próxima edição da Rodada.

“Apresentamos a entidade e como funciona a Pronegócio a esses fabricantes. Realizar as visitas

e convites presencialmente é muito importante”, destaca Velloso.



Diretores da AmpeBr realizaram o convite para a Rodada aos fabricantes da região de Tijucas





TINTURARIA &
SOLUÇÕES
TÊXTEIS

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

O crédito ideal para investir no seu negócio!

Empreendedores formais,
informais e MEIsCondições facilitadas
e até 48x para pagar

www.profomento.com.br | @profomentosc

47 3396-0100



O Salto de Escala: Por que as Feiras de Negócios são o Canal de Tração para a Micro e Pequena Empresa



Para o micro e pequeno empresário de Santa Catarina, o crescimento sustentável raramente acontece apenas dentro das quatro paredes do escritório ou do chão de fábrica. Em um mercado altamente competitivo e dinâmico, esperar que o cliente descubra sua marca de forma passiva é um risco elevado. É preciso ir até onde o mercado pulsa. Nesse cenário, as feiras de negócios e as grandes exposições setoriais consolidaram-se como plataformas estratégicas para abrir novos canais de vendas, fortalecer marcas e garantir sustentabilidade a longo prazo.

Expor em uma feira vai muito além de montar um estande e distribuir materiais promocionais. Trata-se de uma decisão estratégica de posicionamento. Para empresas de menor porte, dividir o mesmo espaço com grandes marcas reduz a distância percebida pelo cliente e cria um ambiente em que qualidade, inovação e capacidade comercial competem em igualdade de condições. É uma oportunidade para alcançar compradores que, em circunstâncias normais, levariam meses ou até anos para serem acessados por meio da prospecção tradicional.

O EFEITO VITRINE: CONECTANDO COM O CLIENTE CERTO NO MOMENTO CERTO

O principal diferencial de uma feira está na qualificação do público. Quem visita uma grande exposição está ali para fazer negócios. São compradores, distribuidores e parceiros estratégicos em busca de fornecedores e soluções.

Nesse ambiente, o funil de vendas é acelerado. Negociações que normalmente exigiriam diversas reuniões, envio de amostras e meses de acompanhamento podem avançar rapidamente quando o produto é apresentado pessoalmente e a conversa acontece frente a frente.

Além da venda direta, as feiras favorecem a criação de novos canais de distribuição. Muitas micro e pequenas empresas concentram sua atuação no mercado regional. Ao participar de eventos estaduais ou nacionais, passam a se relacionar com representantes comerciais e distribuidores de outras regiões, ampliando sua presença sem precisar expandir imediatamente sua estrutura de vendas.

ESTRATÉGIA DE CAIXA E NÍVEL DE SERVIÇO: O DESAFIO DE CRESCER COM RESPONSABILIDADE

Se a feira abre portas para grandes oportunidades, também exige maturidade operacional e financeira. Um dos erros mais comuns é concentrar todos os esforços no evento e não planejar os impactos que um aumento nas vendas pode gerar.

Conquistar um grande pedido é motivo de comemoração, mas vender sem capacidade de entrega pode comprometer a reputação da empresa. Para atender contratos maiores e manter um bom nível de serviço (OTIF – On-Time In-Full, ou entrega completa no prazo), o planejamento financeiro precisa ser criterioso.

Grandes compradores costumam trabalhar com prazos de pagamento mais longos, enquanto fornecedores normalmente exigem pagamentos à vista ou em prazos reduzidos. Esse descasamento pode pressionar o fluxo de caixa e comprometer a operação.

Por isso, antes de participar de uma feira, é importante avaliar: a margem de contribuição dos produtos em grandes volumes; a disponibilidade de capital de giro ou linhas de crédito para sustentar o aumento da produção; a capacidade produtiva instalada ou parceiros homologados para absorver picos de demanda.

No mercado B2B, previsibilidade e confiança têm tanto valor quanto preço e qualidade.

DA FEIRA PARA AS REDES: AUTORIDADE E A DEMONSTRAÇÃO DE GRANDEZA

A participação em um grande evento não termina quando o estande é desmontado. A feira deve ser vista como uma fonte estratégica de conteúdo para as redes sociais.

Registrar a montagem, os bastidores, os lançamentos, o movimento do estande e os depoimentos de clientes fortalece a imagem da empresa e demonstra sua inserção no mercado. Para quem acompanha pelas redes, essa presença transmite credibilidade, capacidade de investimento e posicionamento competitivo.

Essa percepção fortalece o valor da marca. Quando a empresa participa ativamente dos principais eventos do setor, o mercado deixa de avaliar apenas o preço. Passa a enxergar inovação, solidez e profissionalismo, fatores que contribuem para margens mais saudáveis e reduzem a dependência da disputa por preço.

PÓS-FEIRA: O PAPEL DA CONSULTORIA NO DESTINO DOS LEADS E NA RETENÇÃO DA CARTEIRA

O encerramento da feira representa o início da etapa mais importante. Um dos problemas mais frequentes nas micro e pequenas empresas é o esquecimento dos leads. O empresário retorna com dezenas de contatos, mas a rotina operacional acaba adiando o acompanhamento comercial.

Como o interesse do cliente é imediato, atrasar o envio de propostas ou o primeiro contato significa desperdiçar parte do investimento realizado. Sempre que possível, o ideal é fechar negócios durante o próprio evento.

Quando isso não acontece, uma consultoria empresarial pode estruturar processos que garantam o aproveitamento dessas oportunidades. Entre as principais ações estão:

- Organizar o funil de relacionamento pós-feira;
- Implantar ferramentas de CRM para registrar e acompanhar todas as negociações;
- Integrar vendas, compras e produção para evitar rupturas entre demanda e capacidade de entrega;
- Desenvolver estratégias de Customer Success e recompra, transformando clientes ocasionais em relacionamentos duradouros.

Participar de feiras é plantar sementes em solo fértil. O planejamento financeiro fornece os recursos para crescer, a comunicação amplia a visibilidade da marca e uma boa gestão comercial transforma contatos em clientes. Quando essas etapas caminham juntas, o investimento realizado em um evento deixa de ser pontual e passa a gerar resultados consistentes, crescimento sustentável e maior competitividade para a micro e pequena empresa catarinense.

COLUNA DE SAÚDE

TÓPICOS SOBRE A PERÍCIA MÉDICA DO INSS

MUITA ATENÇÃO COM AS DCBS

Orientamos, enfaticamente, o monitoramento da Data de Cessação do Benefício (DCB) dos segurados do INSS afastados por determinação da perícia médica previdenciária. Caso o colaborador não forneça essa informação, cabe à empresa acessar os registros oficiais e questioná-lo quanto ao seu retorno ao trabalho ao final desse prazo, documentando esse contato. Caso não seja possível estabelecer comunicação, passam a ser contados os 30 dias consecutivos previstos em lei para a caracterização do abandono de emprego.

RETORNO ANTECIPADO AO TRABALHO

Caso o colaborador, em consenso com a empresa, deseje retornar ao trabalho antes do término do período de afastamento concedido pelo INSS, não há qualquer irregularidade nessa conduta.

Nesse caso, basta agendar o Exame de Retorno ao Trabalho. O médico do trabalho avaliará se o colaborador reúne condições clínicas para exercer as atividades exigidas por sua função. Caso seja considerado apto ou apresente

apenas alguma restrição temporária que possa ser administrada operacionalmente pela empresa, poderá ser emitido o Atestado de Saúde Ocupacional (ASO) de aptidão.

Após a emissão do ASO, o colaborador deverá entrar em contato com o INSS, por meio do telefone 135, e solicitar a alta a pedido, tendo seu benefício suspenso a partir dessa data.

RECURSO PERICIAL

Se o seu benefício foi negado pelo INSS, você tem 30 dias para recorrer da decisão a partir da data de comunicação. O recurso é feito digitalmente e será avaliado pelo Conselho de Recursos da Previdência Social (CRPS), sem necessidade de passar por uma perícia médica presencial imediata.

Entenda o motivo da negativa: Acesse o "Meu INSS", vá em "Resultado de Benefício por Incapacidade" e baixe o laudo pericial para saber o que o médico avaliou.

Reúna novas provas: Colete novos laudos, exames atualizados, atestados e receitas que comprovem, de forma clara, a sua incapacidade para o trabalho.

Acesse o sistema: Faça login no Meu INSS e clique em "Novo Pedido".

Solicite o recurso: Digite "Recurso" na barra de pesquisa e selecione a opção "Apresentar Recurso Ordinário (Inicial)".

Preencha o formulário e anexe documentos: Preencha o formulário eletrônico detalhando por que discorda da decisão e anexe (em PDF) todos os documentos médicos comprobatórios, além de seu RG e CPF.

Após o envio, o processo será encaminhado para a Junta de Recursos. Lembre-se de que o prazo de análise pode levar em média 90 dias ou mais.

Caso não concorde com a decisão da Junta ou queira agilizar o processo por meio de uma nova perícia, a Ação Judicial (com um juiz e perito nomeado pela Justiça) é outra alternativa.

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.ANDREIAHARDTBYFITNESS.COM.BR
@andrea_hardt1
Andrea Hardt By Fitness



AQUARELA
CAMISARIA

f Aquarela Camisaria

aquarelafabrica@gmail.com

75º PRO NEGÓCIO

ALTO VERÃO 2027

11 a 14 agosto
PAVILHÃO FENARRECO
08 às 19h

REALIZAÇÃO: AMPE, SEBRAE, BRUSQUE, FIESC