

JUNHO DE 2024 - ANO 21- ED. 245

REVISTA ACEA

A REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
DE AMPARO

ASSOCIADO AGORA TEM
CONVÊNIO ODONTOLÓGICO

**SulAmérica**
Odonto

RECUO

INDICADORES

INDICADOR DE REGISTRO DE
INADIMPLENTES RECUA PELO NONO MÊS
CONSECUTIVO

EQUIFAX

MUDANÇA

BOA VISTA AGORA É EQUIFAX
CONFIRA A MUDANÇA

DIA DOS NAMORADOS

ESPECIAL

CONFIRA ESSE ESPECIAL FEITO
SÓ PRA VOCÊ

EXPEDIENTE

SAIBA QUEM SOMOS

Karine Gallo

EDITORA RESPONSÁVEL

Larissa Demate

PRESIDENTE

Mara Guilardi de Oliveira

VICE - PRESIDENTE

Adriana Flaibam

1º TESOUREIRA

José Geraldo Augusto

2º TESOUREIRO

Fernando Garcia da Silva

1º SECRETÁRIO

Luciano M. de Siqueira

2º SECRETÁRIO

Nilton C. E. Camargo

DIRETOR DE PATRIMÔNIO

Cláudia Ap. Martins

DIR. MKT E PROMOÇÕES

Hélvio Caleffi Júnior

DIRETOR DE SCPC



CONSELHEIROS FISCAIS

Luciano Micai

Sérgio Antônio Carra

Carlos Benedito Frare

DIRETORES ADJUNTOS

Caique Tomachio de Lazari

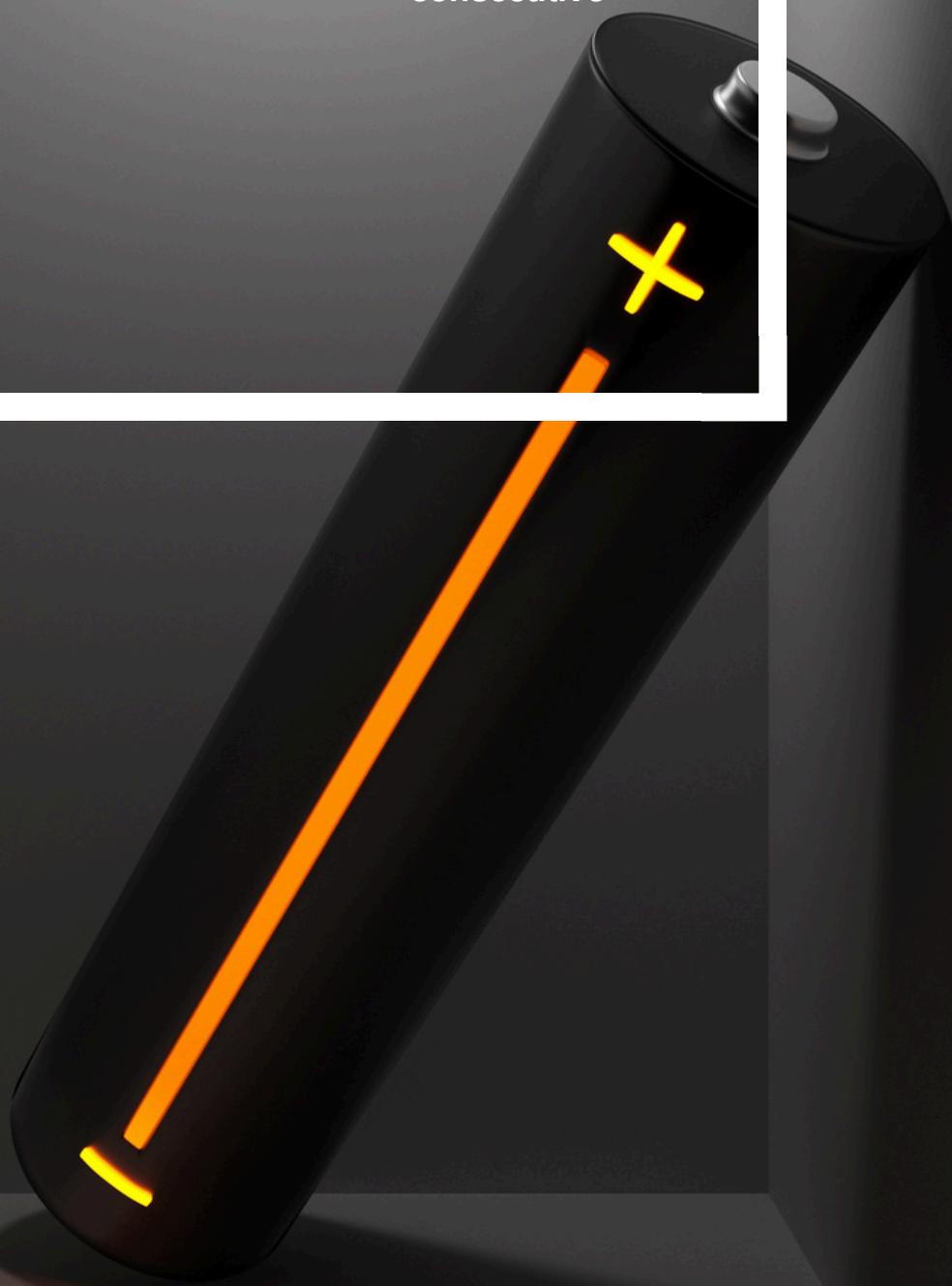
Rodrigo Cunha Barbosa

Rodrigo Augusto Baisi

Jackon dos Santos Lopes

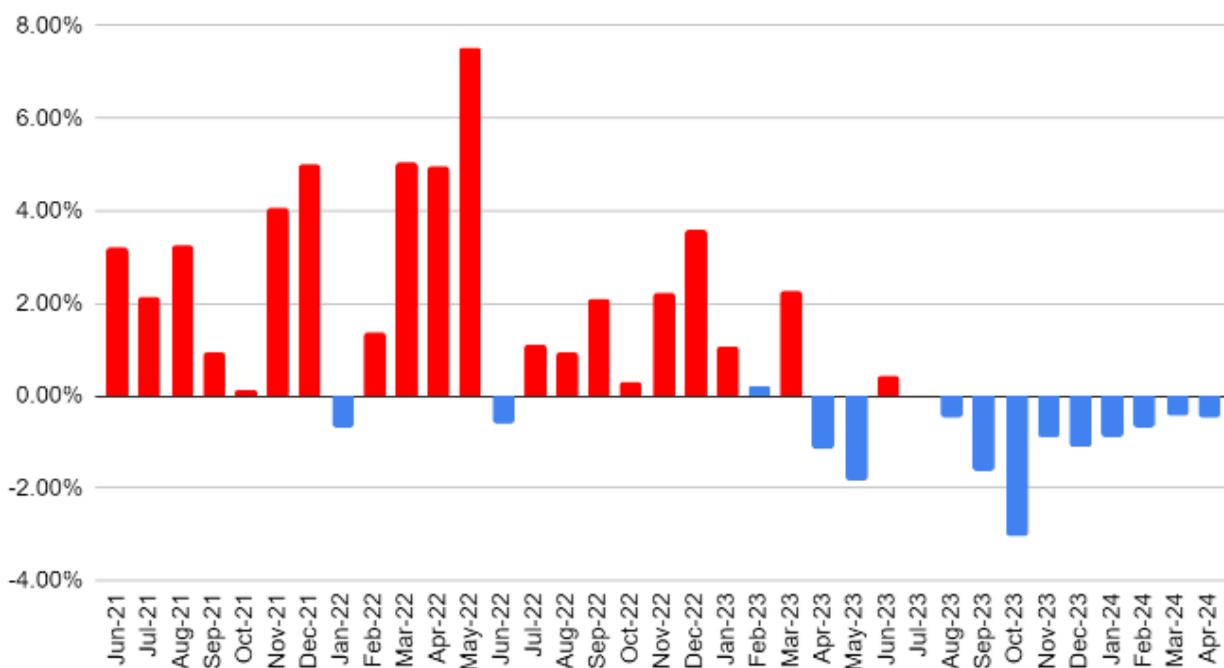
EQUIFAX BOAVISTA

*Indicador de registro de
inadimplentes recua pelo nono mês
consecutivo*



O número de registros de inadimplentes continua em tendência de queda, e apresentou o nono recuo mensal consecutivo, de 0,47%, no mês de abril na comparação com o mês de março de 2024, considerando os dados com ajuste sazonal, segundo a Equifax | BoaVista. Na série de dados originais, os registros subiram 2,45% em abril na variação interanual, após ter recuado 2,35% em março nesta base de comparação. Na análise de longo prazo, medida pela variação acumulada em 12 meses, o indicador de registros de inadimplentes desacelerou seu ritmo de crescimento de 2,1% em março para 1,4% em abril de 2024. O gráfico abaixo mostra a evolução mensal do indicador:

Registro de Inadimplentes (Var % mensal)



Fonte: Equifax | Boa Vista
Série dessazonalizada



“Este foi o nono recuo consecutivo no indicador, ainda refletindo a melhora que vinha sendo observada mês a mês nos fatores condicionantes, com destaque para os números de emprego e juros. Mas essa melhora começa a se arrefecer, com os números do mercado de trabalho se recuperando mais lentamente, e com o aumento esperado para as taxas básicas de juros, o que pode trazer uma certa pressão sobre os indicadores de inadimplência”, avalia Flávio Calife, economista da Equifax | Boa Vista.

RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO DO CONSUMIDOR

Já o Indicador de Recuperação de Crédito da Equifax | Boa Vista registrou recuo de 0,33% em abril na comparação mensal dessazonalizada contra o mês de março de 2024. Contra o mesmo mês do ano anterior, o indicador desacelerou o ritmo de crescimento, mas ainda segue com alta de 0,15% em abril, e na análise acumulada em 12 meses, passou de 19,7% em março para 18,5% em abril.



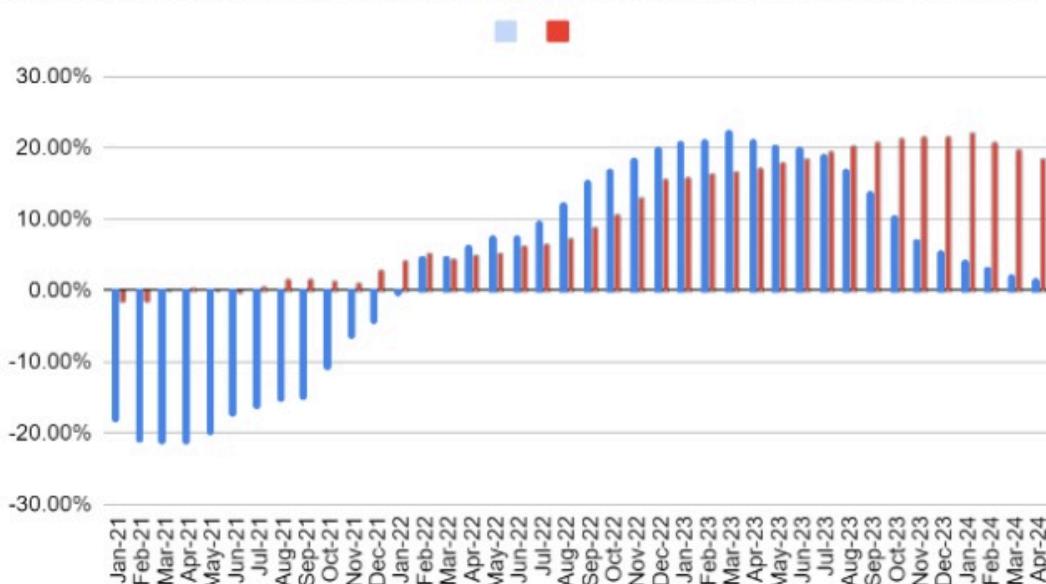
“A recuperação de crédito tem apresentado forte evolução nos últimos meses, impulsionada pela melhora das condições financeiras do consumidor, com aumento na renda real e redução do endividamento e juros, além das renegociações de dívidas proporcionadas pelo programa Desenrola, mas esses fatores condicionantes estão reduzindo sua importância e mudando a direção, e começando a ter efeito sobre a capacidade dos consumidores de pagar suas dívidas em atraso”, finaliza o economista da Equifax | BoaVista.

Registro de Inadimplentes e Recuperação de Crédito - Março 2024

Brasil	Abr24/Mar24*	Abr24/Abr23	Acum Ano	Acumulado 12 meses
Registro de Inadimplentes	-0,47%	2,45%	3,84%	1,84%
Recuperação de Crédito	-0,33%	0,15%	9,03%	18,5%

Acompanhe a evolução de longo prazo dos indicadores.

Registros de Inadimplentes e Recuperação de Crédito (% Acumulada em 12 meses)



Fonte: Equifax | BoaVista

EQUIFAX - BOA
VISTA: UMA
NOVA ERA DE
SOLUÇÕES
FINANCEIRAS
CHEGA AO
BRASIL

BoaVista

An Equifax Company

07

CONCEDEMOS ENTREVISTA AO JORNAL A TRIBUNA CONFIRA NA ÍNTEGRA:

A fusão entre a Boa Vista e a Equifax trouxe uma nova dimensão para o mercado financeiro brasileiro. Combinando a renomada experiência da Boa Vista em soluções inovadoras com o vasto conhecimento global da Equifax, a nova empresa, agora denominada Boa Vista An Equifax Company, promete revolucionar a forma como as empresas tomam decisões de crédito e gerenciam seus negócios. Ao concluir o preenchimento, clique em "OK" para finalizar o processo.

EXPANSÃO DE SOLUÇÕES E PARCERIAS ESTRATÉGICAS

A união entre a Equifax | Boa Vista expandiu significativamente o portfólio de soluções financeiras oferecidas aos clientes. Desde a prospecção ideal até o gerenciamento e monitoramento de carteiras de clientes, passando pela concessão de crédito e recuperação de dívidas, a nova empresa oferece uma gama completa de ferramentas adaptadas às necessidades específicas de cada negócio.

Além disso, a Equifax | Boa Vista está apostando em parcerias estratégicas com associações comerciais em todo o país para fortalecer sua presença e ampliar o alcance de suas soluções. Uma dessas parcerias é com a Associação Comercial de Amparo (ACEA), que vê na fusão uma oportunidade única de oferecer benefícios ainda maiores aos seus associados.

OS 4 PILARES DA PARCERIA

Durante a entrevista, Karine Gallo destacou os quatro pilares que nortearão essa parceria estratégica:

- 1. QUALIFICAÇÃO: CAPACITAÇÃO CONSTANTE DA FORÇA COMERCIAL, COM UM MAIOR ENGAJAMENTO DAS EQUIPES DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS.**
- 2. GOVERNANÇA: IMPLANTAÇÃO DE UM MODELO DE NEGÓCIO FOCADO EM RESULTADOS E METAS, UTILIZANDO INDICADORES E BENCHMARKS DE DESEMPENHO.**
- 3. COBERTURA: AMPLIAÇÃO DA BASE DE CONSULENTES.**
- 4. DADOS: ACELERAÇÃO DA AGENDA DE NEGATIVAÇÃO E DO CONSUMIDOR POSITIVO.**



“Esses pilares serão fundamentais para o sucesso da parceria e para garantir que os associados da ACEA aproveitem ao máximo as oportunidades oferecidas pela Boa Vista - Equifax.”

ENTREVISTA COM KARINE GALLO, COORDENADORA COMERCIAL E DE COMUNICAÇÃO DA ACEA

Para entender melhor o impacto dessa parceria no mercado local, o Jornal A Tribuna teve a oportunidade de conversar com Karine Gallo, Coordenadora Comercial e de Comunicação da ACEA. Confira abaixo os principais pontos da entrevista:

Entrevistador (Jornal A Tribuna): Karine, qual é a importância da parceria entre a Equifax I Boa Vista e as associações comerciais, como a ACEA, para o mercado brasileiro?

Karine Gallo: A parceria entre a Equifax I Boa Vista e as associações comerciais é fundamental para fortalecer a oferta de crédito e impulsionar os negócios no Brasil. As associações comerciais desempenham um papel crucial na promoção do desenvolvimento econômico local e regional, e ao unir forças com uma empresa líder como a Equifax I Boa Vista, podemos oferecer aos nossos associados soluções ainda mais robustas e inovadoras para a tomada de decisões.

Jornal AT: Como a ACEA pretende aproveitar essa parceria para beneficiar seus associados?

Karine Gallo: A ACEA está comprometida em proporcionar as melhores oportunidades e soluções para os nossos associados. Pretendemos trabalhar em estreita colaboração com a Equifax I Boa Vista para oferecer capacitação, suporte e acesso às mais avançadas ferramentas de análise de crédito e gestão

de negócios. Queremos garantir que nossos associados estejam sempre um passo à frente, aproveitando ao máximo as oportunidades oferecidas por essa parceria.

Jornal AT: Obrigado, Karine, por compartilhar conosco essas informações tão relevantes. Estamos ansiosos para acompanhar o desenvolvimento dessa parceria e as novidades que estão por vir.

Karine Gallo: *O prazer foi meu. Estamos empolgados com o que o futuro reserva e confiantes de que essa parceria trará grandes benefícios para o mercado brasileiro como um todo. Estamos à disposição para ajudar nossos associados a aproveitarem ao máximo essa oportunidade.*

A parceria entre a Equifax | Boa Vista e as associações comerciais como a ACEA representa um marco importante para o mercado brasileiro, promovendo maior inclusão financeira e impulsionando o crescimento econômico. Com soluções inovadoras e uma rede de parceiros estratégicos, a nova empresa está preparada para liderar uma nova era de soluções financeiras no Brasil. Nos seus negócios e garantir um futuro mais seguro e próspero.

ESTA FOI UMA ENTREVISTA CONCEDIDA AO JORNAL A TRIBUNA DE AMPARO E PUBLICADA NA REVISTA ACEA NA ÍNTEGRA.



Dia das Mães

Explorando as **riquezas**
gastronômicas de Amparo

RESULTADO CAMPANHA DIA DAS MÃES 202

A Promoção de Dia das Mães da Associação Comercial e Empresarial de Amparo (ACEA) deste ano foi muito bem recebida! Com o objetivo de celebrar e homenagear todas as mães do nosso município, a promoção proporcionou experiências inesquecíveis e consolidou-se como um evento marcante no calendário comercial de Amparo.

Valorização do Comércio e a Gastronomia Local

Este ano, um dos principais objetivos da promoção foi evidenciar as experiências gastronômicas de Amparo, que são referência no estado de São Paulo. Ao oferecer prêmios que envolvem visitas guiadas, degustações e refeições em estabelecimentos renomados, a ACEA destacou a rica cultura gastronômica da cidade, incentivando tanto moradores quanto turistas a explorarem e apreciarem o que Amparo tem de melhor. Essa iniciativa não apenas promoveu o comércio local, mas também valorizou os associados parceiros, reafirmando seu compromisso com a qualidade e a inovação.

Mecânica da Promoção

Os clientes que realizaram suas compras nas empresas participantes entre 19 de abril a 13 de maio receberam cupons para concorrer aos prêmios, que foram cuidadosamente selecionados e incluíam experiências gastronômicas e de lazer que destacaram o melhor que Amparo tem a oferecer.

A cada compra, os consumidores não só garantiam seus presentes de Dia das Mães, mas também concorriam a momentos únicos que valorizam ainda mais essa data tão especial.

Impulsionando o Comércio Local

Além de homenagear as mães, a promoção desempenhou um papel importante no impulso das vendas durante o período, beneficiando diretamente o comércio local. O Dia das Mães é tradicionalmente uma das datas mais importantes para o varejo, e a promoção da ACEA conseguiu atrair um grande fluxo de consumidores para as lojas associadas, aumentando significativamente as vendas de presentes e outros produtos. Fato este que aqueceu a economia local e proporcionou aos comerciantes um aumento nas receitas, fortalecendo ainda mais a comunidade empresarial de Amparo.

Prêmios e Experiências Gastronômicas

Os prêmios desta edição foram destaque, proporcionando não coisas, mas **MOMENTOS**:

2 Almoços com Visita Guiada na Fazenda Atalaia:

Um passeio histórico de aproximadamente 50 minutos pela propriedade centenária, onde os ganhadores poderão conhecer a importância da cultura do café após 1850. Uma experiência inesquecível para os amantes de história e natureza.

2 Cafés da Manhã com Visita Guiada na Fazenda Atalaia:

Oportunidade perfeita para começar o dia com uma dose de história e paisagens deslumbrantes.

2 Degustações com Tábua de Frios e Vinhos na Vinícola Carmela:

Provar 5 rótulos de vinho e descobrir a história da vinícola e de Amparo.

2 Cupons de R\$200,00 para usar na Fazenda Benedetti:

Uma chance de explorar o Spazio Benedetti e encontrar produtos regionais de alta qualidade, como cachaças artesanais, licores, vinhos, mel, doces, sucos, embutidos e artesanatos.

1 Jantar com Acompanhante no Restaurante Basílico:

Cozinha artesanal, ingredientes frescos e um bom gosto indiscutível: uma verdadeira celebração para o paladar.

2 Cestas de Produtos Pagan Alimentos:

Produtos de excelência e qualidade, cuidadosamente selecionados pela Família Pagan desde 1940, para trazer o melhor à mesa dos amparenses.



Ganhadores:

PRÊMIO 01

1 Café da Manhã com Visita Guiada na Fazenda Atalaia

Ganhador: José Carlos de Moraes

Empresa Sorteada: LOJAS ED+

PRÊMIO 02

1 Café da Manhã com Visita Guiada na Fazenda Atalaia

Ganhador: José Donizetti Rodrigues

Empresa Sorteada: ORAL UNIC

PRÊMIO 03

1 Degustação + Tábua de Frios/Vinhos na Vinícola Carmela

Ganhador: Rosalino Franco

Empresa Sorteada:

SEMPRE UNIDOS SUPERMERCADOS

PRÊMIO 04

1 Degustação + Tábua de Frios/Vinhos na Vinícola Carmela

Ganhador: Gabriela de F. P. da Silva

Empresa Sorteada:

SEMPRE UNIDOS SUPERMERCADOS

PRÊMIO 05

1 Cupom de R\$200,00 para Fazenda Benedetti

Ganhador: Joana Calegari

Empresa Sorteada: A FARMACEUTICA

PRÊMIO 06

1 Cupom de R\$200,00 para Fazenda Benedetti

Ganhador: Maria A. de Oliveira Souza

Empresa Sorteada: MUNDIAL MODAS

PRÊMIO 07

1 Jantar com Acompanhante no Restaurante Basílico

Ganhador: Mikaela Eduarda de Oliveira Soares

Empresa Sorteada: BEABÁ PAPELARIA

PRÊMIO 08

1 Cesta de Produtos Pagan Alimentos

Ganhador: Joseane Camilotti

Empresa Sorteada: SEMPRE UNIDOS

SUPERMERCADOS

PRÊMIO 09

1 Cesta de Produtos Pagan Alimentos

Ganhador: Patrícia Sigolo Canhoni

Empresa Sorteada: SUPERMERCADOS DAOLIO

PRÊMIO 10

1 Almoço com Visita Guiada na Fazenda Atalaia

Ganhador: Catia Carina Fanelli Krauze

Empresa Sorteada: ELETROCENTER

PRÊMIO 11

1 Almoço com Visita Guiada na Fazenda Atalaia

Ganhador: Vera Lúcia C. P. Moraes

Empresa Sorteada: KIDSTOK

DR. ROGÉRIO RISSATO

Olá! Eu sou o Dr. Rogério Rissato, responsável Técnico, Presidente da ABO e cirurgião dentista especialista em implantodontia.



Há mais de 24 anos realizando implantes em Amparo e toda a região atingindo a expertise, para gerir toda a sua equipe de profissionais, que hoje realiza cirurgias de alta precisão em apenas 20 minutos. superando a marca de + de 3 mil implantes só no último ano.

Com uma tecnologia ampla de última geração, como : iTero 5d Plus, óxido nitroso, ozônio terapia, laser terapia, água ozonizada. Sempre trazendo o melhor conforto no procedimento, em busca do mais satisfatório resultado, livre de inchaços, roxos e dores em 99% dos casos.

ABO- Associação Brasileira de Odontologia, é considerada a instituição de classe mais antiga do país e em Amparo onde Dr. Rogério é presidente há 4 anos. Está localizada no segundo andar no prédio da MultClínica,

A prática ao longo de tantos anos trouxe a expertise, em todo o nosso dia a dia vivemos a odontologia e já realizamos casos desde os mais complexos (pacientes com situações diversas de pouco ossos na boca) até casos mais simples, o que nos trouxe experiência em todos os âmbitos.

Estamos em constante aprendizado, toda a nossa equipe tem acesso aos melhores cursos e capacitações para realizar um trabalho com excelência, além de todo o investimento que é feito mensalmente com equipamentos de alta tecnologia para facilitar cada etapa e ter mais eficácia em cada procedimento.

Nós prezamos pela entrega de um resultado satisfatório e uma transformação de vida com muita responsabilidade.



Contamos com equipamentos para realizar radiografias, raio-x digital, raio-x panorâmico e tomografia, sem precisar que o paciente se desloque o que traz muito conforto para cada um deles, também possuímos 5 salas amplamente equipadas e climatizadas e laboratório de próteses.

Com toda essa estrutura é possível realizar implantes e protocolos que ficam prontos em até 48h, sendo a primeira prova realizada no mesmo dia e todo o ajustes feitos pela nossa equipe para que o resultado do seu novo sorriso seja tudo aquilo que você paciente deseja.

Prezando por tratar você paciente como um todo, aqui trabalhamos com transparência e oferecemos sempre aquilo que você realmente precisa, com mais de uma opção de tratamento, tendo possibilidade de escolher o melhor!

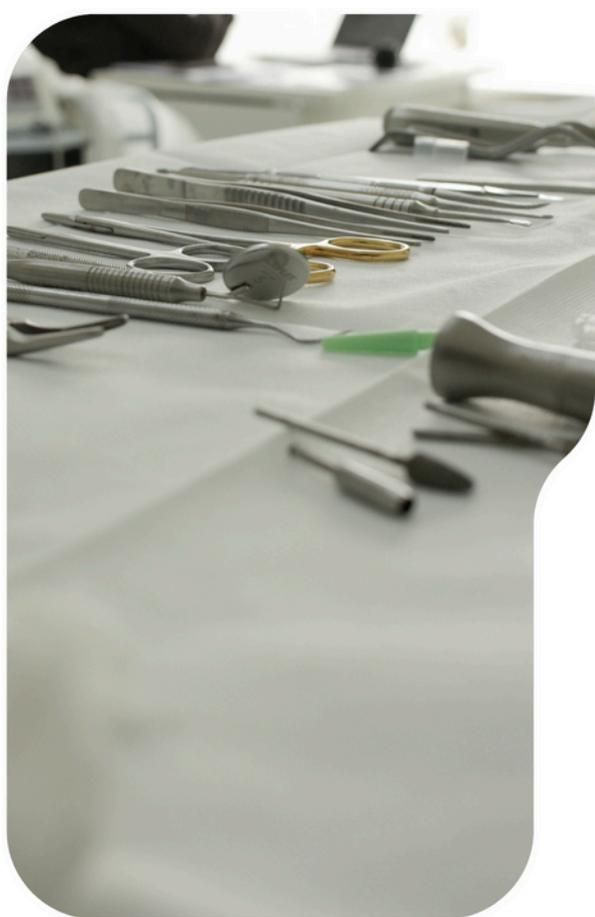
NOSSAS TECNOLOGIAS

Óxido nitroso, um gás capaz de fazer o relaxamento do paciente por completo em poucos minutos, ele é utilizado em nossos procedimentos para que o paciente mantenha a calma, minimizando a dor da anestesia e promovendo uma cirurgia livre de dores e desconfortos!

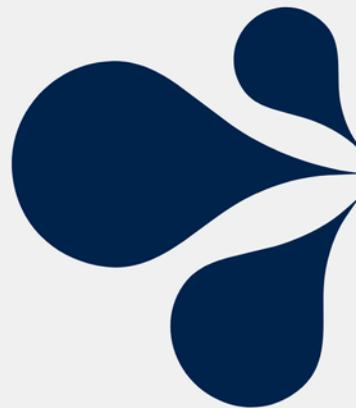
O iTero é um scanner potente, capaz de fazer cada detalhe de sua boca em 3D, possibilitando assim que em casos de implantes, que eles sejam perfeitamente confeccionados para você, e em outros casos é possível visualizar todos os dentes internamente, assim direcionando um tratamento assertivo com base em escaneamento de precisão.

Fazemos o uso de água ozonizada em toda a sua cirurgia, pois com ela você terá uma boa recuperação, uma cicatrização rápida, além de agir de forma bactericida.

Isso é só um pouco de toda a tecnologia que está equipada aqui na ABO e MultClínica Amparo.



"SEU SORRISO É O QUE NOS MOTIVA"

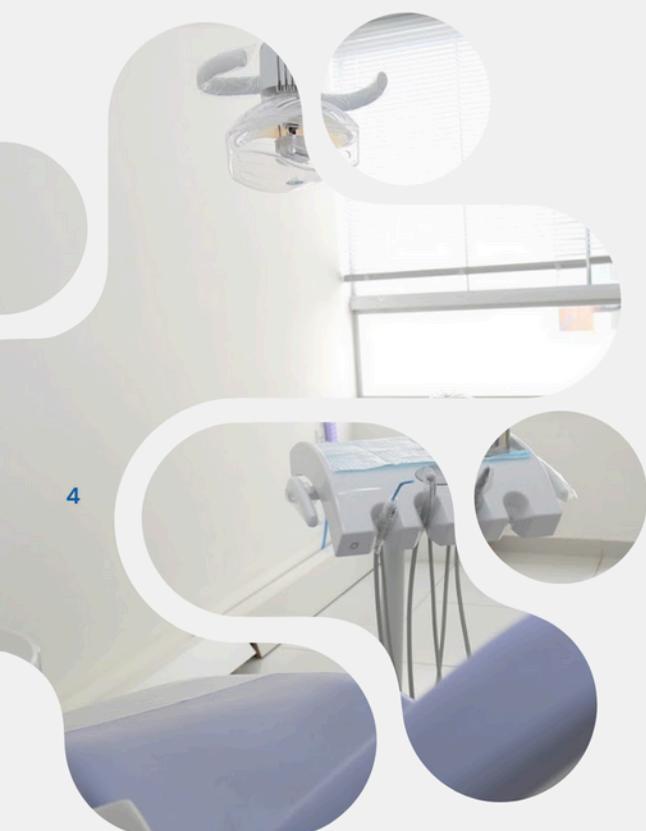


Dr. Rogério trabalha com transformações de vidas, na MultClínica há uma união entre a saúde e a estética, trazendo de volta a autoestima e capacitação mastigatória de cada paciente, mais do isso após cada implante, cada protocolo a qualidade de vida dos paciente aumenta nitidamente e isso nos impulsiona para continuar trazendo sempre o melhor da odontologia.

Também contamos com uma equipe de especialistas para tratamento odontológico como Invisaling, restaurações, reabilitação bucal, e até mesmo procedimentos na área estética como preenchimento labial, botox e muito mais.

O que mais cativa cada cliente é a possibilidade de confiar algo tão importante nas mãos de nossa equipe, sua saúde, com muita tranquilidade e segurança, pois desde o atendimento em nossa recepção até a sala de cirurgia, você paciente é totalmente amparado pela nossa equipe.

Sendo assim, toda a equipe da ABO e MultClinica espera vocês para conhecer nossa unidade, tomar um café e desfrutar de tudo que tem disponível para cada um de vocês.





Transforme a sua vida na MultClínica em Amparo, comandada por Dr. Rogério, também presidente da ABO - Associação Brasileira de Odontologia seção Amparo há 4 anos,

Cirurgião dentista especialista em implantodontia, que transforma vidas há mais de 24 anos com seus implantes, com o melhor da tecnologia na odontologia.

Com uma equipe de profissionais de alta performance que prezam por um resultado satisfatório e único para cada cliente.

Nosso propósito é trazer o melhor da odontologia com responsabilidade e excelência para você!

Te convidamos a conhecer nossa clínica localizada em
R. Albino Alves, 120 - Centro, Amparo - SP.

WWW.FGCOMPANY.COM.BR

(11) 4426-4900 (11) 93800-3186



SAÚDE

EMPRESARIAL

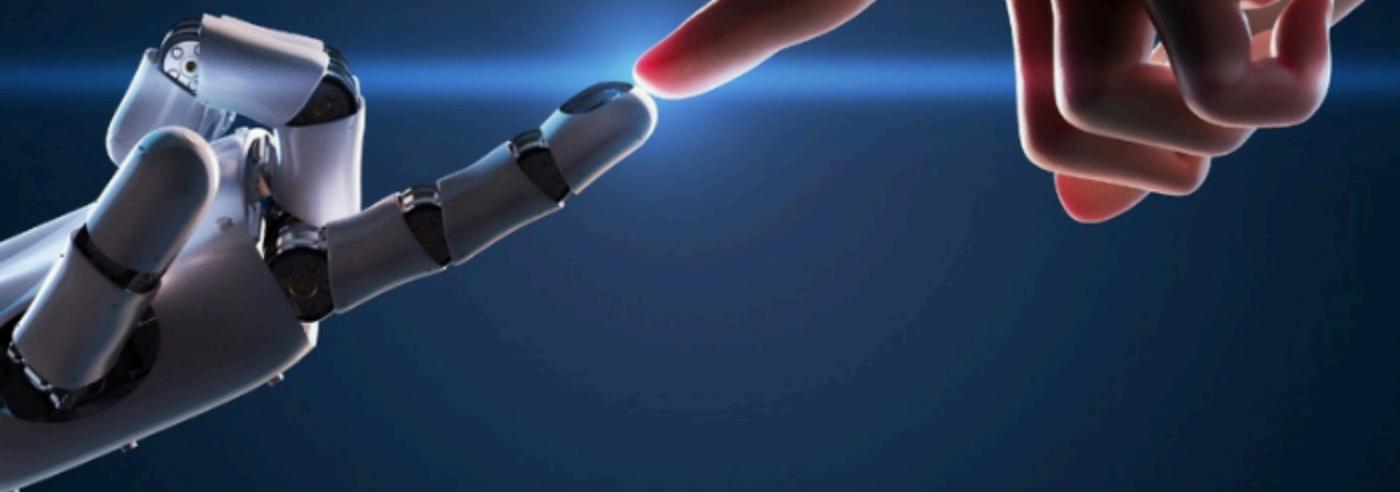
PROTEÇÃO DE BENS



FGCOMPANY
SEGUROS

um mundo MAIS INTELIGENTE

22



21º CONGRESSO FACESP

Facesp Realiza Congresso sobre Inteligência Artificial em Águas de Lindóia

Nos dias 15, 16 e 17 de maio, a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) reuniu empresários e líderes para discutir o impacto da inteligência artificial no mundo dos negócios durante o 21º Congresso, em Águas de Lindóia. Representando a Associação Comercial de Amparo, Juliana Cursino e Raquel Negri participaram ativamente do evento, trazendo de volta insights valiosos para os nossos associados

O congresso, com o tema “IA: um mundo mais inteligente”, foi uma verdadeira imersão nas possibilidades que a inteligência artificial oferece. Palestras, workshops e atividades interativas abordaram os desafios e vantagens que a IA traz para o cotidiano dos empreendedores.

Raquel Negri comentou sobre a experiência: “Foi inspirador ver como a inteligência artificial pode transformar nossos negócios. A Fapesp fez um excelente trabalho ao reunir especialistas que apresentaram tanto as oportunidades quanto os desafios dessa tecnologia.”

Juliana Cursino acrescentou: “O congresso foi uma oportunidade incrível para entender melhor como a IA pode ser aplicada de forma prática. Voltamos com muitas ideias para ajudar nossos empresários locais a aproveitar essas inovações.”

Em um mundo cada vez mais competitivo, as grandes organizações e até os pequenos negócios notaram que a IA não é mais um artigo de luxo ou um diferencial. Para aqueles que desejam permanecer relevantes e vender mais, ela se tornou uma necessidade.

O congresso ofereceu um vasto leque de palestras sobre diversos assuntos, promovendo conhecimento, aprendizado e inovação. Além disso, possibilitou a troca de ideias e experiências, fortalecendo as associações por meio de diversas atrações e atividades, todas elaboradas com o objetivo de compartilhar informações, capacitar e integrar os participantes.



46°

Mãe-Símbolo

Amparense

Edição de 2024

Uma vida eternizada

A 46ª edição do Concurso Mãe-Símbolo Amparense, promovido pela Associação Comercial e Empresarial de Amparo (ACEA), foi emocionante, o evento destacou a força, a dedicação e o amor de uma mãe exemplar de nossa comunidade. Após um intervalo de quatro anos devido à pandemia, o concurso voltou, reafirmando seu papel de homenagear e inspirar a cidade de Amparo.

Neste ano, a grande homenageada foi Irene Ramos Coelho, uma mulher cuja trajetória de vida é um verdadeiro testemunho de resiliência e coragem. Nascida em 1939, Irene enfrentou inúmeras dificuldades ao longo de sua vida, desde a perda precoce de seu marido até a superação de desafios econômicos e emocionais para criar seus filhos. Sua história, contada com carinho e admiração por sua filha Vanda Irene Coelho Gomes de Oliveira, comoveu a comissão julgadora e a todos que a conheceram.

Para entender melhor a importância desse evento, tivemos um bate-papo com Larissa Demate, Presidente da Associação Comercial de Amparo (ACEA), que compartilhou suas perspectivas sobre o concurso e a escolha de Irene como Mãe-Símbolo deste ano.

Karine Gallo (ACEA): Larissa, qual é a importância do Concurso Mãe-Símbolo Amparense para a comunidade?

Larissa Demate: O Concurso Mãe-Símbolo Amparense é uma tradição que fortalece os laços da nossa comunidade. Ele não apenas homenageia uma mãe específica, mas celebra todas as mães de Amparo. É uma oportunidade de refletir sobre o papel crucial que as mães desempenham em nossas vidas e de reconhecer suas lutas e triunfos. Este evento também serve como uma plataforma para inspirar outras mulheres, mostrando que, apesar das adversidades, é possível superar desafios com força e amor.

Karine Gallo (ACEA): O que torna Irene Ramos Coelho uma escolha especial para este ano?

Larissa Demate: A história de Irene é profundamente inspiradora. Ela enfrentou grandes perdas e dificuldades, mas nunca desistiu. Sua resiliência, dedicação e amor incondicional por sua família são qualidades que queremos destacar e celebrar. Irene representa a força interior que todas as mães possuem e que, muitas vezes, passa despercebida. Ao escolhê-la, esperamos inspirar outras mães a reconhecerem seu próprio valor e a continuarem lutando por suas famílias e sonhos.



Homenagens Especiais

Karine Gallo (ACEA): Além da homenagem a Irene Ramos Coelho, quais foram os outros momentos marcantes do concurso deste ano?

Larissa Demate: Além da homenagem a Irene, tivemos muitos momentos emocionantes durante o concurso deste ano. As histórias compartilhadas pelos participantes foram verdadeiros testemunhos de amor, sacrifício e superação. Também foi gratificante ver nossa comunidade se unindo para celebrar essas mães incríveis e reconhecer seu papel fundamental em nossas vidas. Todos os participantes merecem nosso reconhecimento e gratidão por compartilharem suas histórias conosco.

Karine Gallo (ACEA): Qual é a mensagem que você gostaria de transmitir para todas as mães de Amparo?

Larissa Demate: Minha mensagem para todas as mães de Amparo é de gratidão, admiração e apoio. Vocês são os alicerces de nossas famílias e comunidade, e seu amor e dedicação são inestimáveis. Que vocês se sintam valorizadas e celebradas não apenas hoje, mas todos os dias. Vocês são verdadeiras inspirações e merecem todo o reconhecimento e carinho do mundo. E aqui, deixo meu especial carinho à minha amada mãe, Rosana! Mulher que amo demais!

A homenagem a Irene Ramos Coelho foi marcada por dois eventos significativos. No dia 14 de maio, um jantar especial foi realizado com a presença de sua família e amigos próximos. O jantar foi um momento de celebração e gratidão, onde Irene pôde compartilhar sua alegria com aqueles que a apoiam e amam.

Além disso, no dia 18 de maio, às 19h, foi realizada uma missa em ação de graças na Paróquia São João Batista, uma expressão de gratidão por sua vida e seu legado, reunindo muitas pessoas para reconhecer e celebrar a força e a fé que Irene demonstrou ao longo de sua vida.

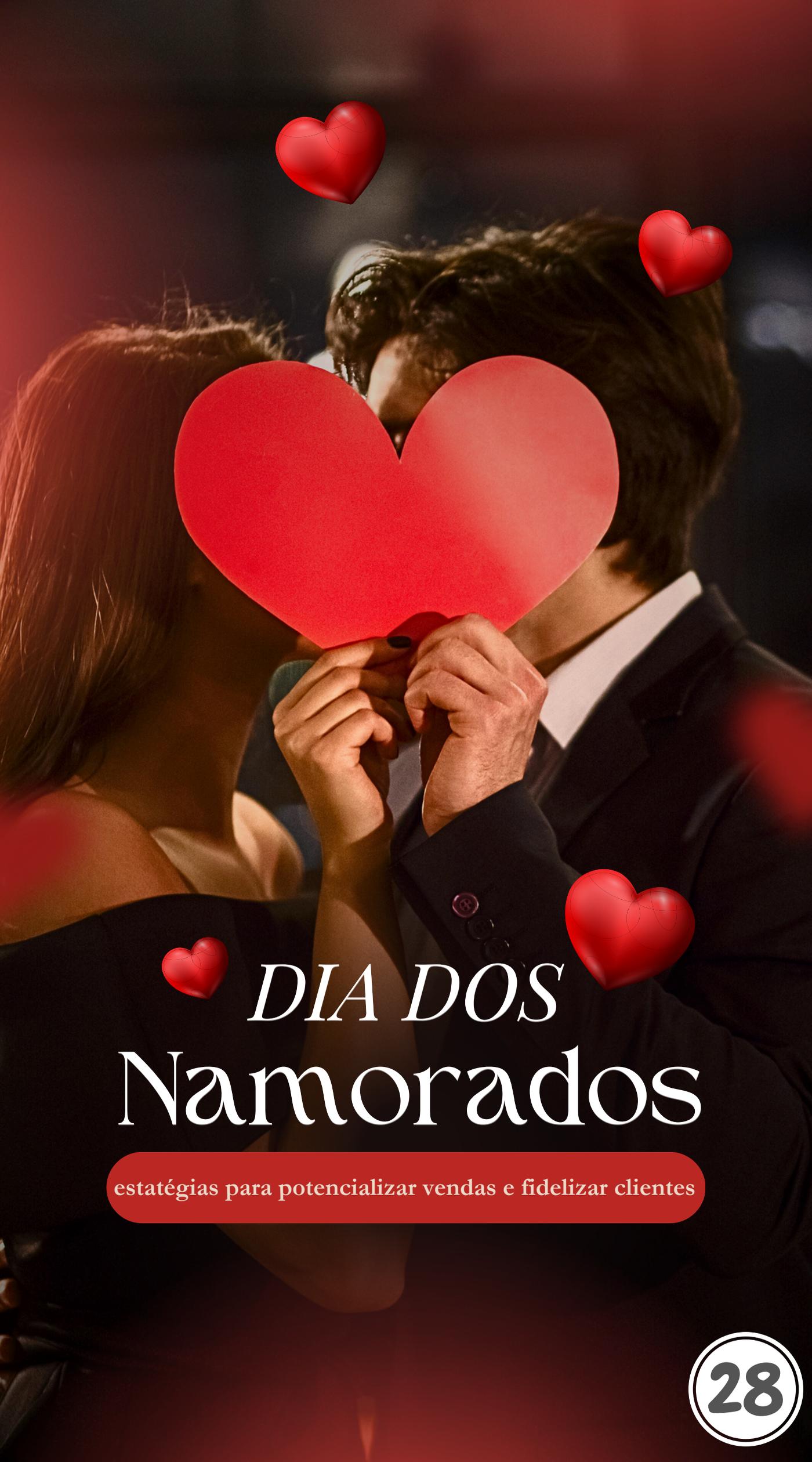
O 46º Concurso Mãe-Símbolo Amparense foi mais do que uma homenagem a uma mãe extraordinária; foi uma celebração da força, do amor e da dedicação de todas as mães de Amparo. A ACEA se orgulha de continuar essa tradição e de destacar histórias que inspiram e motivam nossa comunidade. Que a história de Irene Ramos Coelho sirva como um lembrete poderoso de que, com coragem e amor, podemos superar qualquer desafio.

Leia a carta na íntegra:

“Queridos amigos

Venho através desta carta apresentar minha mãe, Irene Ramos Coelho, para ser a mãe símbolo de Amparo, realizando assim um sonho seu. Por vários anos escrevi diversas cartas e as entregava pessoalmente na Associação Comercial na época na rua Treze de maio; depois por pedido dela resolvi não escrever mais. Ela tinha em mente que não conseguiria. Porém, este ano, Dona Irene completa 85 anos em maio e resolvi tentar novamente e quem sabe presenteá-la com essa surpresa.

Essa amparense nasceu em 1939 e foi criada no espaço da Olaria Gerbi, onde seu pai (meu avô) na falta dos pais foi agregado como filho da família aos 10 anos. Ali ele trabalhava ao lado da família que o acolheu. Era gerente, tinha sua casa, esposa e filhos, uma delas minha mãe Irene Ramos Coelho.

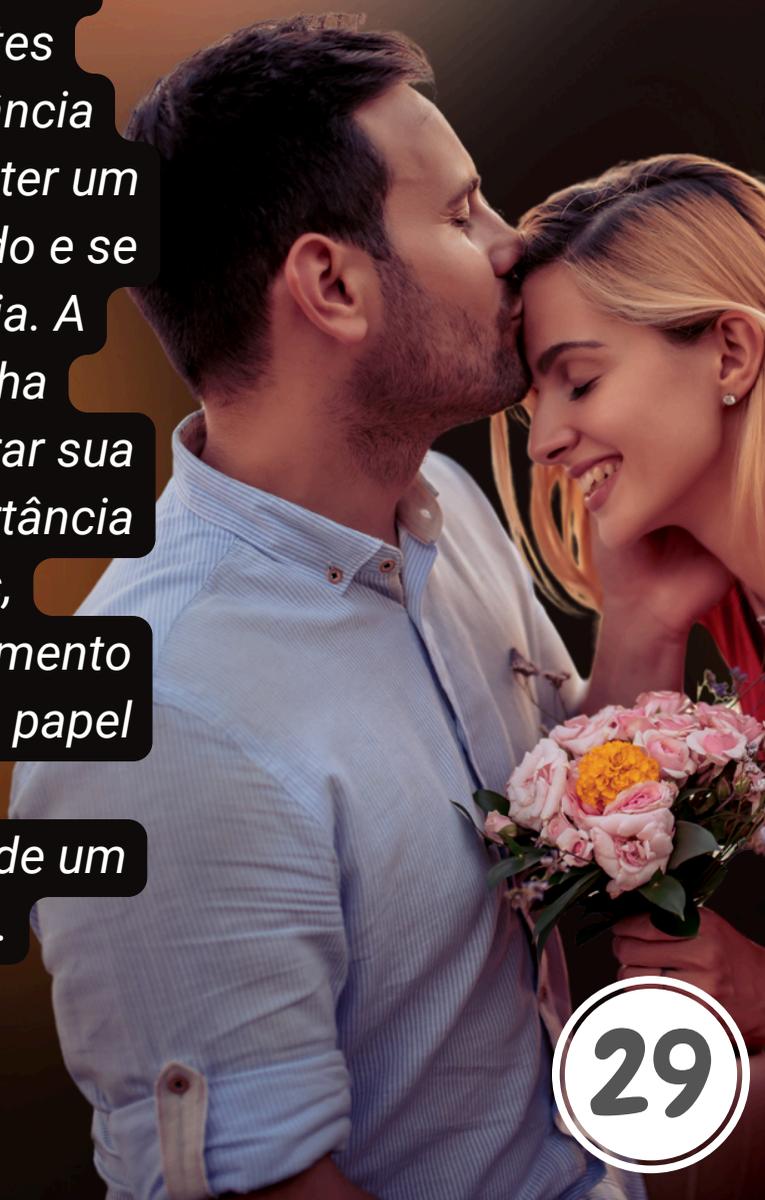


DIA DOS
Namorados

estratégias para potencializar vendas e fidelizar clientes

O Dia dos Namorados é uma das datas mais importantes para o varejo, seja físico ou on-line. Essa ocasião oferece uma oportunidade única para aumentar as vendas, fidelizar clientes e conquistar novos consumidores. Segundo o especialista em vendas e marketing Jaques Grinberg, as expectativas para este ano são de crescimento nas vendas em comparação ao ano passado, tanto nas lojas físicas quanto no e-commerce. O sucesso, entretanto, dependerá das estratégias e ações implantadas pelas lojas. Em um cenário onde os consumidores estão mais cautelosos, somente as empresas que investirem em campanhas de marketing voltadas para vendas, conhecidas como marketing de guerrilha, irão prosperar.

Para aproveitar ao máximo esse potencial, é essencial que os vendedores estejam engajados, motivados e bem preparados. Empresários e comerciantes devem entender a importância do marketing estratégico, ter um plano de ação bem definido e se preparar com antecedência. A seguir, Grinberg compartilha dicas práticas para preparar sua equipe de vendas, a importância da prospecção de clientes, manter um bom relacionamento com os atuais clientes e o papel crucial do gerente ou proprietário na condução de um plano de ação estratégico.



1. Motivação e Engajamento da Equipe de Vendas

Para que os vendedores alcancem suas metas, é essencial que estejam motivados e engajados. Aqui estão algumas estratégias para alcançar isso:

Treinamentos Específicos: Há diversos treinamentos de vendas, atendimento e relacionamento com clientes disponíveis on-line e gratuitos. A falta de recursos financeiros não deve ser uma desculpa para não ter um time de vendas qualificado. Por exemplo, o site do Sebrae EAD oferece diversos cursos rápidos e gratuitos com certificados. Para necessidades mais específicas, a contratação de um palestrante profissional pode trazer resultados rápidos e focados nas necessidades de cada negócio. Independente do tamanho da sua loja ou do número de vendedores, qualificar é o caminho mais rápido para o sucesso em vendas.



*Reconhecimento e Recompensas:
Comissão tornou-se uma obrigação
das empresas e não um diferencial.
Os vendedores querem algo a mais
para superar as metas do mês.
Pergunte à sua equipe o que eles
querem e implemente um sistema
de recompensas que os motive.*



*Ambiente de
Trabalho Positivo:
Crie um ambiente
agradável e feliz
com um time
engajado. O
engajamento deve
começar na
diretoria,
transformando o
ambiente em um
lugar desejado
pela equipe.*

2. A Importância da Prospecção de Novos

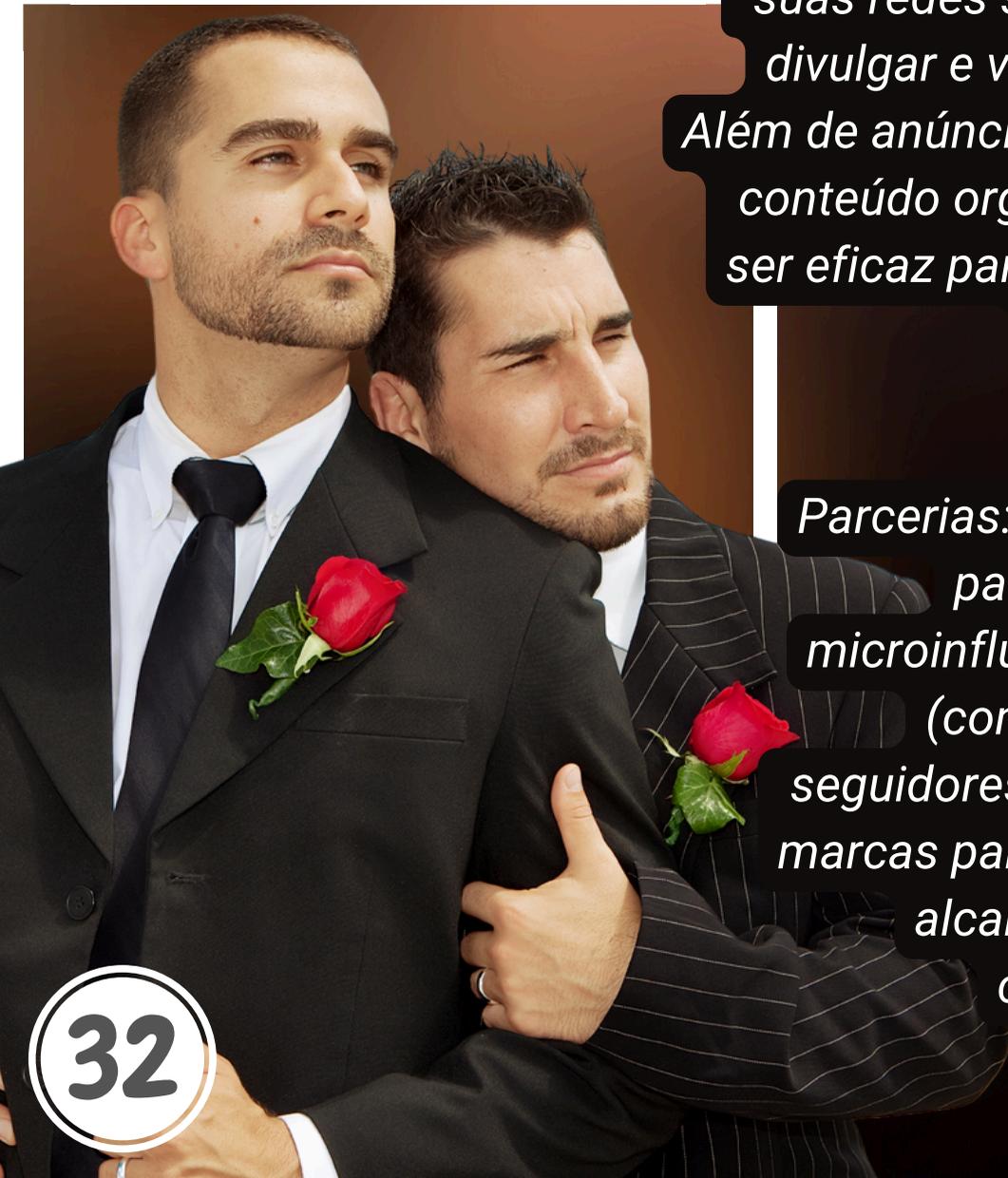
Utilização de CRM:

Utilize a lista de clientes que estão no CRM da loja. Contate diretamente os clientes que já conhecem a loja, informando sobre promoções e novidades, sempre pedindo autorização para o envio de mensagens.

Redes Sociais: Use as redes sociais para criar expectativa e engajar potenciais clientes. Publicações atraentes e interativas podem fazer toda a diferença.

Vendedores devem usar suas redes sociais para divulgar e vender mais. Além de anúncios pagos, o conteúdo orgânico pode ser eficaz para aumentar as vendas.

Parcerias: Estabeleça parcerias com microinfluenciadores (com até 15 mil seguidores) ou outras marcas para ampliar o alcance de suas campanhas.



3. Transforme seus Clientes em Embaixadores da Marca

Manter um bom relacionamento com clientes que já compraram é crucial para garantir vendas recorrentes. Algumas práticas importantes incluem:

Follow-up: Envie mensagens personalizadas de agradecimento após a compra e lembretes sobre promoções futuras. Dicas sobre os produtos ou serviços também fidelizam mais do que promoções.

Atendimento de Excelência: Invista em um atendimento "gourmet" que seja rápido, eficiente e resolutivo. Clientes satisfeitos são mais propensos a voltar e indicar sua loja para outros amigos e familiares.

O envolvimento ativo do proprietário na gestão da equipe de vendas é essencial para o sucesso da empresa, seja para o Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Black Friday ou Natal. Delegar e acreditar que tudo sairá conforme o planejado é arriscar não apenas o faturamento do mês, mas também a fidelização do time de vendas. Grinberg também destaca algumas ações importantes para a gestão:

Acompanhamento Constante: Realize reuniões regulares para acompanhar o progresso das metas e fornecer feedback construtivo. Não espere o final do mês para avaliar os resultados; aproveite para corrigir o trajeto no meio do caminho.

O Papel do Proprietário no Sucesso do Negócio

Plano de Ação Estratégico: Desenvolva um plano de ação detalhado que inclua objetivos claros, estratégias de marketing e vendas, métricas de desempenho e o papel de cada colaborador. Envolve a equipe no desenvolvimento do plano para garantir engajamento.

Suporte e Recursos: Garanta que sua equipe tenha todos os recursos necessários para executar suas tarefas, desde materiais de marketing até ferramentas de vendas. Pergunte se falta algo para alcançar os objetivos e forneça feedback constante.

Sejam bem-vindos ao Futuro!

CAMPINAS
INNOVATION
WEEK



O Campinas Innovation Week é o ponto de convergência para mentes visionárias e empresas inovadoras.

Veja abaixo o tema de cada dia do evento:

Dia 10 de junho

Abertura do evento para autoridades e convidados

Grande inauguração institucional do espaço do evento para autoridades do Estado e responsáveis.

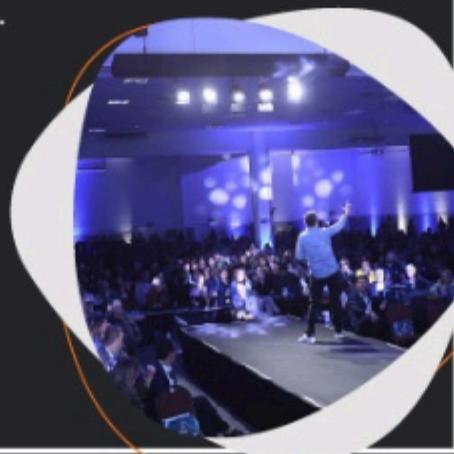


Dia 11 de junho

A 12ª edição do evento, produzida pela ACIC, é importante referência no setor de varejo e tendências de mercado, atingindo todo o interior de São Paulo.

A ACIC, com mais de um século de experiência, garante um evento com insights significativos e estratégicos para os empreendedores. Este é o momento de despertar para a inovação e se conectar com o futuro!

RETAIL
conference
Fórum de Varejo da ACIC | 2024



Dia 12 e 13 de junho

**INOVA
TRADE
SHOW
2024**

Conexões, Soluções e Negócios para a Sustentabilidade.

Desvende novas oportunidades de negócios e descubra as últimas tendências em empreendedorismo e inovação no Inova Trade Show! Este evento líder integra o ecossistema de inovação, sustentabilidade e empreendedorismo, colocando Campinas e sua região como um polo de excelência tanto nacional quanto global. Com tecnologias de ponta e competências dos centros de pesquisa e das universidades locais, oferece um vasto campo de oportunidades para as empresas desenvolverem seus negócios alinhados com o desenvolvimento sustentável.

Junte-se a líderes visionários para impulsionar o crescimento econômico e sustentável. O futuro aguarda no Inova Trade Show!



Dia 14 de junho

O Maior Ecossistema Aberto de Inovação do Brasil.

A Venture Hub atua no sentido de ajudar empresas de todos os tamanhos a pensar fora da caixa de forma estratégica, desenvolver e encontrar soluções para os seus maiores desafios.

A Oiweek, já realizou 100 edições junto a parceiros por todo mundo, fazendo da Open Innovation Week a mais impactante experiência de negócios entre as corporações e startups, gerando + de 100.000 contratos de open innovation.

**TechStart[®]
SUMMIT**

oiweek
open innovation week



PREPARADOS PARA ESSA IMERSÃO?

DIA DOS NAMO RADOS

A ORIGEM DA DATA



No Brasil, o Dia dos Namorados é comemorado em 12 de junho, uma data especial para os casais demonstrarem amor e carinho mútuo. Diferentemente de muitos países que celebram essa data em fevereiro como Valentine's Day, ou Dia de São Valentim, aqui o dia tem um forte apelo comercial.

Enquanto em outros países a data é uma ocasião para homenagear não apenas parceiros românticos, mas também outras pessoas queridas, no Brasil, a história do Dia dos Namorados está diretamente ligada ao mercado. A tradição de celebrar o Dia de São Valentim não é comum no país.

A origem do Dia dos Namorados brasileiro é mais objetiva e prática. A data foi criada para movimentar o comércio em junho, um mês tradicionalmente fraco em vendas. O empresário João Dória, em 1949, foi o idealizador dessa data. Ele formulou uma campanha publicitária sugerindo o dia 12 de junho como um momento para demonstrar amor ao parceiro por meio de presentes. O slogan da campanha era "Não é só com beijos que se prova o amor".

A escolha do dia 12 de junho deve-se ao fato de ser a véspera do dia de Santo Antônio, conhecido como o "santo casamenteiro". A campanha foi um sucesso e a data rapidamente se tornou a ocasião oficial para celebração dos casais no Brasil. Atualmente, junho é um dos meses mais lucrativos para o comércio.

ORIGEM DO DIA DE SÃO VALENTIM (VALENTINE'S DAY)

Nos países europeus e nos Estados Unidos, o Dia dos Namorados é celebrado como o Dia de São Valentim, em 14 de fevereiro.

A data homenageia um padre romano chamado Valentim, que no século III foi condenado à morte por desobedecer as ordens do imperador Cláudio II. O imperador havia proibido a realização de casamentos, acreditando que homens solteiros eram melhores soldados.

Convicto de que o casamento fazia parte dos planos divinos, o padre Valentim continuou a realizar cerimônias matrimoniais secretamente. Descoberto, foi preso e executado pelo imperador, provavelmente no mês de fevereiro. Durante seu encarceramento, Valentim se apaixonou por uma jovem e passou a lhe enviar cartas, uma das quais teria sido assinada "do seu Valentim". Daí surgiu a tradição de enviar cartões no Dia de São Valentim.

No século V, o papa Gelásio reconheceu Valentim como santo e instituiu o Dia de São Valentim. Desde então, São Valentim tornou-se um símbolo dos apaixonados. Outro fator que influenciou a escolha de fevereiro para essa celebração foi a coincidência com a festa pagã romana Lupercalia, que marcava a transição para a primavera e incluía rituais de fertilidade. Com a oficialização do cristianismo, a Igreja decidiu substituir o festival pagão por uma celebração cristã, estabelecendo o Dia de São Valentim.

Essa rica história confere ao Valentine's Day uma tradição que combina amor, sacrifício e celebração, enquanto no Brasil o Dia dos Namorados mantém seu caráter pragmático e comercial, mas igualmente romântico.

10 DICAS DE PRESENTES PARA O DIA DOS NAMORADOS

1 - CARTAS DE AMOR PERSONALIZADAS:

Escreva uma carta ou crie um álbum de memórias com fotos e momentos especiais do casal.

2 - JANTAR ROMÂNTICO:

Prepare um jantar especial em casa ou reserve uma mesa no restaurante favorito de vocês.

3 - EXPERIÊNCIA A DOIS:

Planeje um passeio ou uma viagem surpresa para um lugar especial.

4 - CESTA DE CAFÉ DA MANHÃ:

Surpreenda com uma cesta cheia de delícias para começar o dia de forma especial.

5 - JOIAS OU ACESSÓRIOS:

Um colar, pulseira ou relógio que combine com o estilo do seu parceiro.

10 DICAS DE PRESENTES PARA O DIA DOS NAMORADOS

6- PERFUME PREFERIDO:

Escolha a fragrância favorita dele ou dela para um presente clássico e elegante.

7 - DIA DE SPA

Um voucher para um dia de relaxamento em um spa pode ser um presente maravilhoso.

8 - LIVRO ESPECIAL

Presenteie com um livro do autor favorito ou de um gênero que o parceiro adora.

9 - INGRESSOS PARA UM SHOW OU EVENTO:

Escolha ingressos para um evento que ele ou ela gostaria de assistir.

10 - KIT DE AUTO-CUIDADO:

Conjunto de produtos para cuidados pessoais, como cremes, loções e velas aromáticas.



**ACEA AGORA
TEM PLANO
ODONTOLÓGICO
— SULAMERICA
COM DESCONTO
PARA SÓCIOS**

The logo for SulAmérica Odonto, featuring a stylized orange wave above the text "SulAmérica" in blue and "Odonto" in orange below it.

A Associação Comercial de Amparo (ACEA) tem o prazer de anunciar uma novidade imperdível para seus associados, funcionários e seus dependentes: a partir de agora, está disponível um convênio odontológico SulAmérica com descontos exclusivos. Esta oferta é fruto de uma parceria entre a ACEA, a FG Company Seguros e a SulAmérica, proporcionando acesso a uma ampla gama de planos odontológicos de alta qualidade.

**Os planos odontológicos
oferecidos incluem:**

**Odonto Mais
Mais DOC
Mais Clarear
Mais Orto
Mais Prótese
Mais Amplo
Mais Premium**

**Com descontos de até 60% em
comparação à concorrência, os planos
mantêm o padrão e a qualidade que
são marcas registradas da SulAmérica.**

A Importância de Cuidar da Saúde Bucal

PREVENÇÃO DE DOENÇAS

Com visitas regulares ao dentista, é possível prevenir doenças como cáries, gengivites e periodontites, que podem levar a complicações mais sérias se não tratadas a tempo.

Economia

Os planos odontológicos oferecem cobertura para uma variedade de tratamentos, o que resulta em economia significativa a longo prazo, principalmente com os descontos exclusivos oferecidos pela ACEA.

A woman with voluminous, curly brown hair is smiling broadly, looking upwards and to the left. She has a nose ring and is wearing a dark top. Her hands are near her neck, with fingers slightly spread. The background is a soft, out-of-focus mix of light blue and white.

Acesso a Tratamentos Avançados

Os planos odontológicos oferecem cobertura para uma variedade de tratamentos, o que resulta em economia significativa a longo prazo, principalmente com os descontos exclusivos oferecidos pela ACEA.

A close-up portrait of a man with a short beard and mustache, smiling broadly. He is wearing a yellow button-down shirt over a white t-shirt. The background is a blurred crowd of people.

Facilidade de Agendamento

Com uma rede credenciada abrangente, é mais fácil encontrar um dentista próximo e agendar consultas conforme a sua conveniência.

Saúde Geral

Estudos mostram que problemas bucais podem estar relacionados a outras condições de saúde, como doenças cardíacas e diabetes. Manter a saúde bucal em dia contribui para a saúde integral do corpo.

CONVÊNIO AUTOMEC



CHEVROLET

DESCONTOS
EXCLUSIVOS
PARA ASSOCIADOS

DE
ATÉ
12,5%

*SOLICITE TABELA ATUALIZADA
EM NOSSO WHATSAPP
(19) 98257-6821*



51

PROGRAMA DE ESTÁGIO



INSTITUTO

TALENTOS

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo

É PARA TODOS
OS NEGÓCIOS!



REDUZA
EM ATÉ **54%**

OS CUSTOS DE
CONTRATAÇÃO
DE FUNCIONÁRIOS
COM O PROGRAMA
DE ESTÁGIO



ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo

INSTITUTO
TALENTOS

**BENEFÍCIOS
PARA O SEU
NEGÓCIO:**

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo

INSTITUTO
TALENTOS

- ✓ Possibilidade de identificação de potenciais colaboradores, sem os custos de período de experiência;
- ✓ Redução dos custos de treinamento e desenvolvimento de pessoas;
- ✓ Agilidade no processo de contratação;
- ✓ Atendimento pessoal e personalizado em Amparo.

QUEM PODE SER ESTAGIÁRIO?

- Estudantes a partir de 16 anos (Ensino Médio, Técnico ou Superior).
- Válido também para alunos da educação de jovens e adultos e da educação especial.



ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
Amparo

INSTITUTO
TALENTOS

O programa de estágio é regulamentado pela Lei 11.788/08 que garante que a contratação, desde que observados os requisitos legais, não caracteriza vínculo empregatício, não sendo devidos encargos sociais, trabalhistas e previdenciários.

FALE CONOSCO
(19) 9 98257-6821

Karine Gallo

Coordenadora Comercial

R. Barão de Campinas, 675 - Centro, Amparo - SP

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
Amparo

INSTITUTO
TALENTOS



EMPRESÁRIO,

**VEM
AÍ**

O SEU ANÚNCIO



anuncie aqui
(19) 98257.6821



SUA
IDADE
SEU
DESCONTO

você vê na CAROL

**CHEGOU A PROMOÇÃO MAIS
FAMOSA DA CAROL.
VENHA APROVEITAR!**

RENOVE SEU EXAME AQUI!

A PARTIR DE 60,00 CONSULTA
COM OFTALMOLOGISTA.

SAIBA MAIS

(19) 99417-4486

(19) 3808-1344

pro
CORPO

Associada, você sabia?

A PROCORPO

Tem um desconto
exclusivo para você?



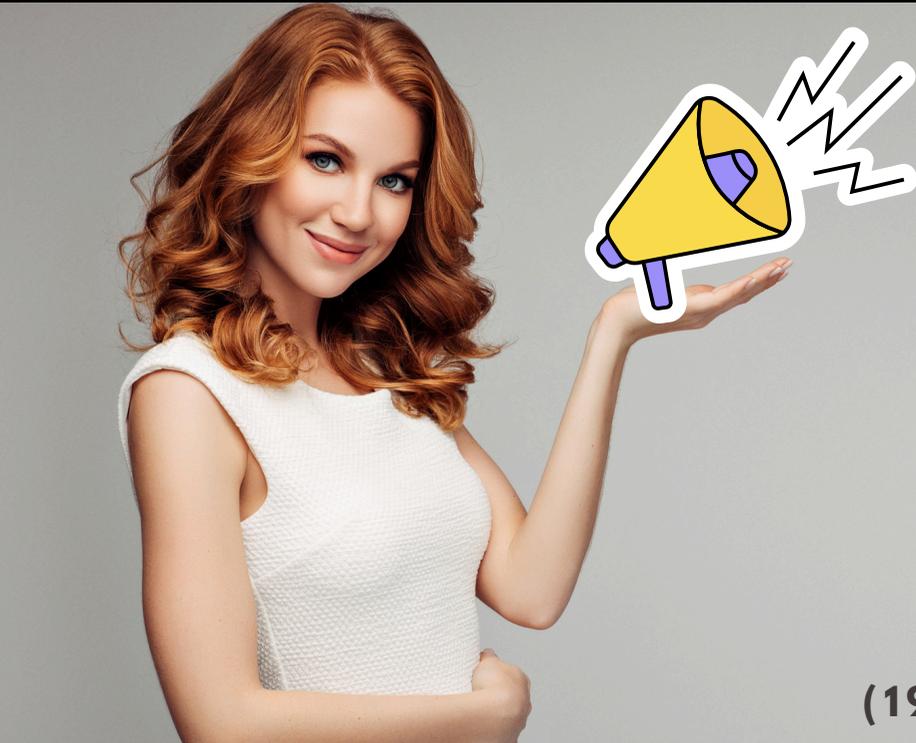
05% OFF

E ISENÇÃO MATRICULA

(19) 99610-9446

WWW.ACADPROCORPO.COM.BR

x
x
x
x
x
x
x



**anuncie
aqui!**

(19) 98257-6821



(19) 3808-6122



**VENDE
ALUGA
ADMINISTRA**

  **Pitarello Imóveis**
www.pitarelloimoveis.com.br

Um ótimo negócio imobiliário você encontra aqui!

(19) 3807-3644

(19) 99387-4277 

RUA GENERAL OSÓRIO, 186 - CENTRO - AMPARO/SP



ACEA OFERECE

Consultoria Jurídica Gratuita



Contamos com contrato de consultoria jurídica extrajudicial com o escritório de advocacia do Dr. Adib Kassouf Sad. O contrato firmado com o escritório prevê, ainda, a pedido de nossa diretoria, atendimento de até 4 consultas por mês aos nossos associados, que serão encaminhados pela nossa entidade, sem qualquer custo na primeira consulta.

Para utilização e agendamento do benefício, entre em contato conosco pelo telefone (19) 3807.3533.



LABORAVES

Supermercado Agropecuário



www.laboraves.com.br

Tel: 19-3808.8900

Av. Bernardino de Campos, 254 - Centro - Amparo - SP



UNiVERSO
CONTABILIDADE

GESTÃO CONTÁBIL
E EMPRESARIAL

www.universoconsult.com.br

(19) 3808.8890



Conectando empresas e candidatos.



AMPARO
EMPREGA

Uma iniciativa da Associação Comercial de Amparo.

Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**

www.amparoemprega.com.br



**REVELANDO MOMENTOS,
REGISTRANDO SENTIMENTOS!**

**FASHION
CASAMENTOS
RETRATOS
FAMÍLIA
EVENTOS
CORPORATIVOS**



**GUSTAVO SUZUKI
FOTOGRAFIA**

**(19) 98305-1930 / www.gustavosuzuki.com.br
[instagram.com/GustavoSuzukiFotografia](https://www.instagram.com/GustavoSuzukiFotografia)
[facebook.com/GustavoSuzukiFotografia](https://www.facebook.com/GustavoSuzukiFotografia)**