

NOVEMBRO DE 2024 - ANO 21- ED. 250

REVISTA ACE

A REVISTA DA ASSOCIAÇÃO



DI
VENDE

SAZ
ÇÃO É BASE DE TU

EXPEDIENTE

SAIBA QUEM SOMOS



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
Jackson dos Santos Lopes
Rodrigo Augusto Baisi
Rodrigo Cunha Barbosa

Karine Gallo

EDITORA RESPONSÁVEL

Larissa Demate

PRESIDENTE

Mara Guilardi de Oliveira

VICE - PRESIDENTE

José Geraldo Augusto

2º TESOUREIRO

Fernando Garcia da Silva

1º SECRETÁRIO



PLANO ODONTO +

SEM CARÊNCIA

A PARTIR DE

R\$ 14,55

ANS 006246

CONDIÇÕES EXCLUSIVAS PARA ASSOCIADOS

Plano Odontológico PME

- ✓ Planos a partir de 2 vidas (Odonto+)
- ✓ Sem Carência
- ✓ Ampla Rede Credenciada



**TABELA DE
PREÇOS
no QR CODE**

FAÇA SUA COTAÇÃO



www.fgcompany.com.br
associacao@fgcompany.com.br

CONSULTE NOSSOS ESPECIALISTAS

Matriz - Santo André

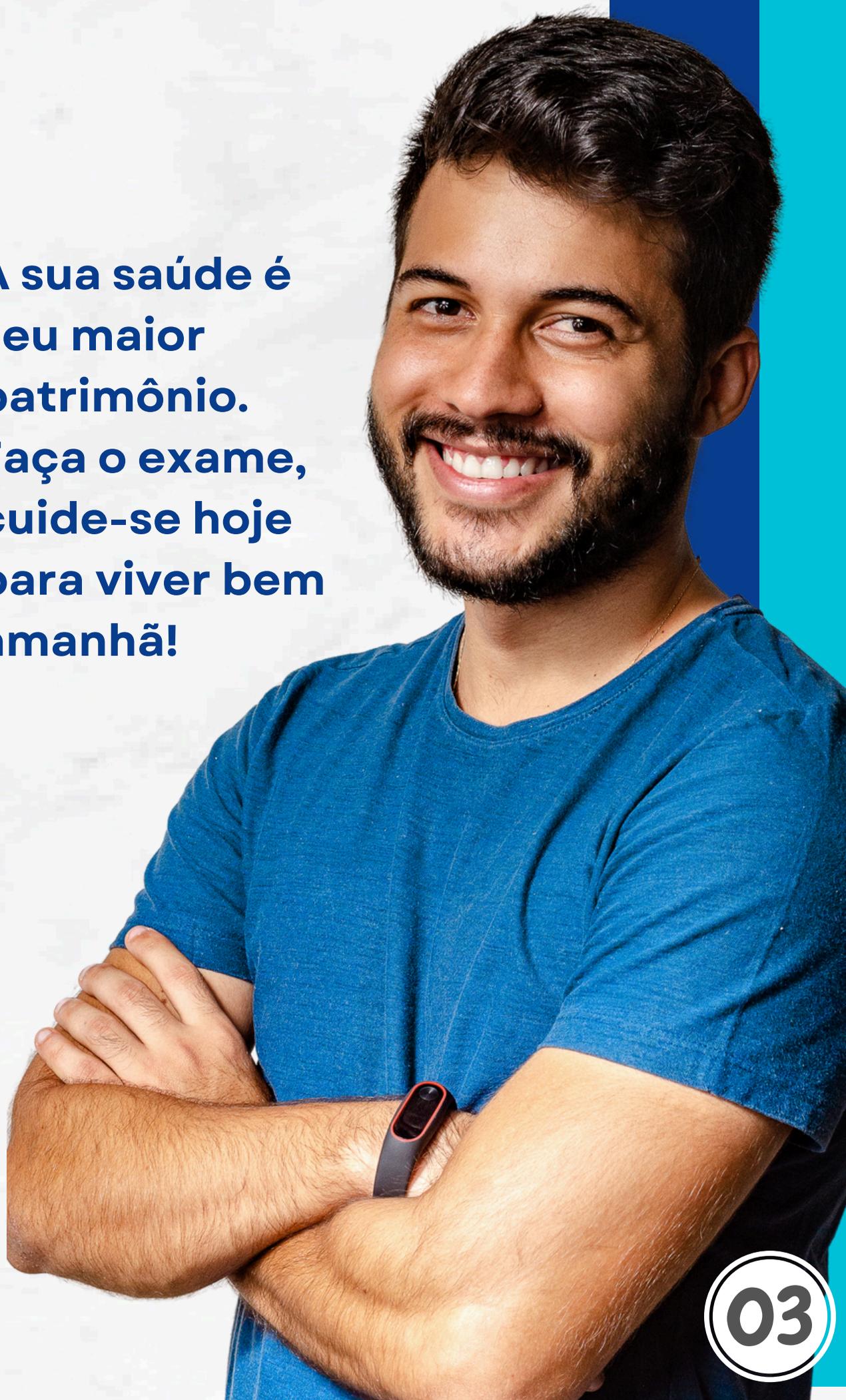
(11) 4426-4900 |  (11) 9 3800-3186

Filial - Bragança Paulista

(11) 3403-1279 |  (11) 9 5000-4952

NOVEMBROAZUL

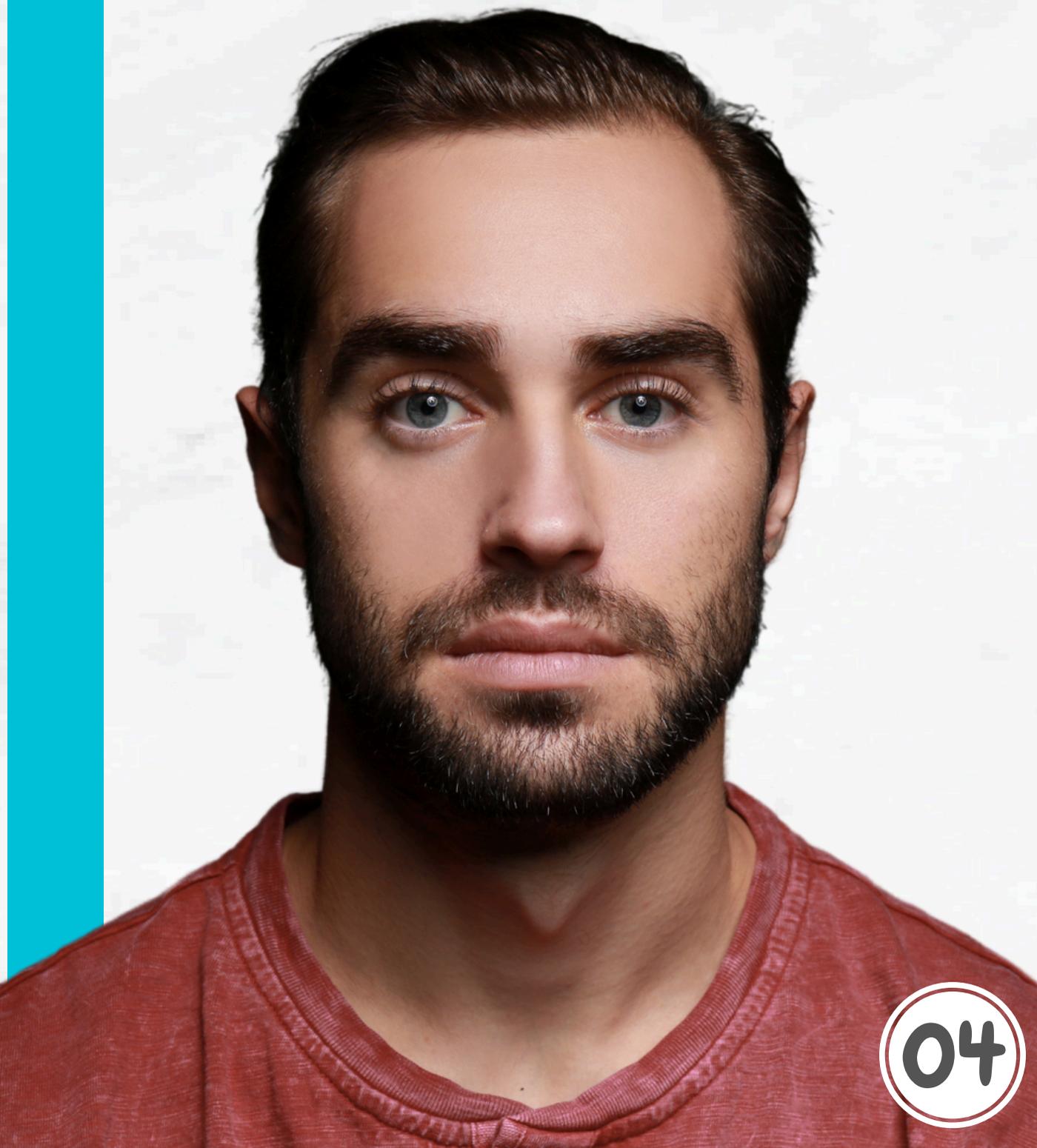
**A sua saúde é
seu maior
patrimônio.
Faça o exame,
cuide-se hoje
para viver bem
amanhã!**



**NOVEMBRO É O MÊS
DEDICADO À
CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE A
SAÚDE DO HOMÉM,
ESPECIALMENTE EM
RELAÇÃO AO CÂNCER DE
PRÓSTATA. A CAMPANHA
NOVEMBRO AZUL NOS
CONVIDA A REFLETIR SOBRE
A IMPORTÂNCIA DA
PREVENÇÃO E DO
DIAGNÓSTICO PRECOCE.**

**A SAÚDE É, SEM DÚVIDA, O NOSSO
MAIOR PATRIMÔNIO. REALIZAR
EXAMES REGULARES E MANTER UM
ACOMPANHAMENTO MÉDICO SÃO
AÇÕES ESSENCIAIS PARA
GARANTIR UMA VIDA LONGA E
SAUDÁVEL. O CÂNCER DE
PRÓSTATA É UM DOS MAIS
COMUNS ENTRE OS HOMENS, MAS,
QUANDO DETECTADO
PRECOCEMENTE, AS CHANCES DE
TRATAMENTO EFICAZ AUMENTAM
SIGNIFICATIVAMENTE.**

**A IMPORTÂNCIA DO EXAME
O EXAME DE PSA (ANTÍGENO
PROSTÁTICO ESPECÍFICO) E O
TOQUE RETAL SÃO
FUNDAMENTAIS NA DETECÇÃO
DE ALTERAÇÕES NA PRÓSTATA.
A RECOMENDAÇÃO É QUE
HOMENS A PARTIR DOS 45 ANOS,
OU AQUELES COM HISTÓRICO
FAMILIAR DA DOENÇA, FAÇAM
ESSES EXAMES ANUALMENTE.**



CUIDE-SE HOJE PARA VIVER BEM AMANHÃ

ALÉM DE REALIZAR OS EXAMES, É IMPORTANTE ADOPTAR HÁBITOS SAUDÁVEIS. ALIMENTAÇÃO BALANCEADA, PRÁTICA REGULAR DE EXERCÍCIOS FÍSICOS E REDUÇÃO DO CONSUMO DE ÁLCOOL E TABACO CONTRIBUEM PARA A SAÚDE EM GERAL E PODEM AJUDAR NA PREVENÇÃO DE VÁRIAS DOENÇAS.

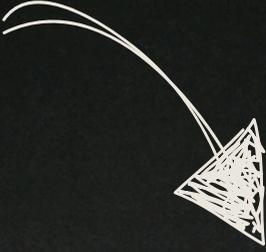


DURANTE ESTE NOVEMBRO AZUL, NÃO DEIXE PARA DEPOIS O QUE PODE SER FEITO HOJE. A SAÚDE É UM INVESTIMENTO QUE TRAZ RETORNOS INESTIMÁVEIS AO LONGO DA VIDA. CUIDE-SE, PROCURE UM MÉDICO, FAÇA SEUS EXAMES E INCENTE AMIGOS E FAMILIARES A FAZEREM O MESMO.

LEMBRE-SE: CUIDAR DA SAÚDE NÃO É UM SINAL DE FRAQUEZA, MAS UMA DEMONSTRAÇÃO DE AMOR PRÓPRIO E RESPONSABILIDADE. A SUA SAÚDE É SEU MAIOR PATRIMÔNIO. FAÇA O EXAME E VIVA BEM!



MINHA PEQUENA EMPRESA ESTÁ PRESTES A FECHAR AS PORTAS: E AGORA?

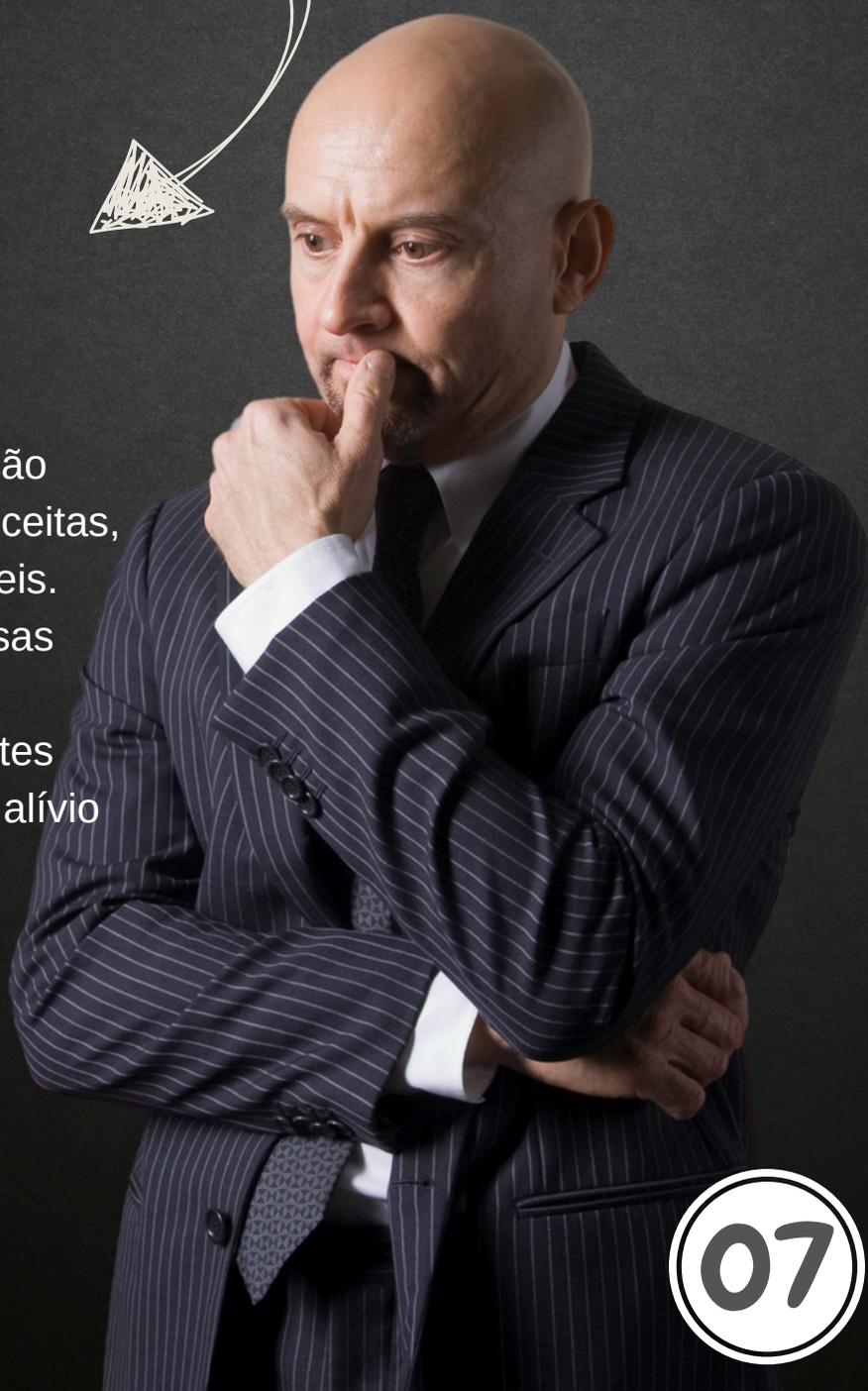


Enfrentar a possibilidade de fechar uma pequena empresa pode ser angustiante, especialmente quando as finanças estão apertadas. Se você não tem dinheiro para investir, aqui estão algumas estratégias que podem ajudar a reverter essa situação sem a necessidade de grandes gastos.

1. AVALIE SUAS FINANÇAS COM CUIDADO

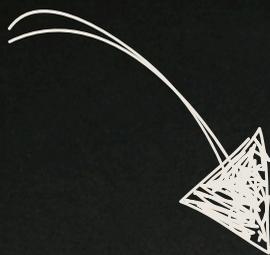


Faça um diagnóstico detalhado da sua situação financeira. Liste suas receitas, despesas fixas e variáveis. Identifique quais despesas podem ser cortadas ou adiadas. Às vezes, ajustes pequenos podem gerar alívio imediato.



2. REDUZA CUSTOS FIXOS

Analise seus custos fixos e veja onde é possível economizar. Negocie com fornecedores, busque descontos ou troque serviços. Se possível, considere alternativas como o home office ou o compartilhamento de espaço para reduzir aluguéis e contas.



3. AUMENTE A EFICIÊNCIA

Revise seus processos e veja onde pode otimizar o trabalho. Isso pode significar melhorar a gestão de estoque, aumentar a produtividade da equipe ou até mesmo ajustar o atendimento ao cliente. Uma operação mais eficiente pode reduzir custos e aumentar a satisfação dos clientes.

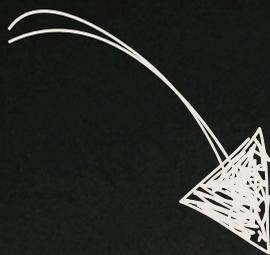
4. EXPLORE PARCERIAS E COLABORAÇÕES

Considere formar parcerias com outras pequenas empresas que ofereçam produtos ou serviços complementares. Isso pode ajudá-lo a alcançar novos clientes sem custos elevados. Colaborações podem incluir eventos conjuntos, promoções ou até mesmo troca de serviços.



5. APOSTE NO MARKETING DE BAIXO CUSTO

Utilize as redes sociais e o marketing digital como ferramentas de promoção. Crie conteúdo relevante, compartilhe dicas e interaja com seus clientes. O marketing boca a boca e as referências também são poderosos e não exigem investimentos financeiros significativos.

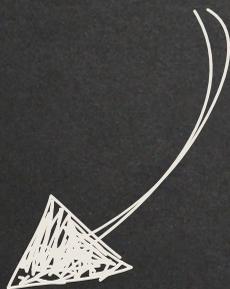


6. CONCENTRE-SE EM CLIENTES EXISTENTES

Fidelizar clientes pode ser mais econômico do que conquistar novos. Ofereça incentivos para que retornem, como descontos ou promoções exclusivas. Pergunte sobre suas necessidades e esteja atento ao feedback para melhorar sua oferta.

7. BUSQUE APOIO DA COMUNIDADE

Entre em contato com associações comerciais, grupos de empreendedores ou órgãos de apoio a pequenos negócios. Muitas vezes, eles oferecem recursos, treinamentos e até consultorias gratuitas que podem ser muito úteis.



8. CONSIDERE ALTERNATIVAS DE RENDA

Se a situação estiver muito complicada, pense em alternativas temporárias para gerar renda. Isso pode incluir serviços de consultoria, freelancing ou a venda de produtos que você possa fabricar ou oferecer.

Fechar as portas de uma empresa é uma decisão difícil, mas com planejamento e ação estratégica, é possível contornar a situação. Avalie suas finanças, busque parcerias e foque na fidelização dos clientes. Lembre-se de que a criatividade e a resiliência são suas melhores aliadas em tempos desafiadores. Você pode transformar essa crise em uma oportunidade de reinvenção. Boa sorte!





**14° NATAL MÁGICO ACEA -
TRANSFORMANDO VIDAS COM
SOLIDARIEDADE E AMOR**



EM UM ANO REPLETO DE DESAFIOS E SINGULARIDADES, ESTAMOS PRESTES A VIVENCIAR UM MOMENTO QUE RESPLANDECE LUZ, ESPERANÇA E TRANSFORMAÇÃO PARA TODOS NÓS. É COM GRANDE ENTUSIASMO QUE A REVISTA ACEA SE PREPARA PARA INICIAR A COBERTURA EXCLUSIVA DA 14ª EDIÇÃO DO NATAL MÁGICO ACEA. ESTE EVENTO VAI ALÉM DO SIMPLES ATO DE FAZER DOAÇÕES; ELE SE CONVERTE EM UMA VERDADEIRA JORNADA DE AMOR AO PRÓXIMO, PROMOVENDO A UNIÃO E A SOLIDARIEDADE EM NOSSA COMUNIDADE.

CONVIDAMOS TODOS VOCÊS A SE UNIREM A NÓS NESTA CELEBRAÇÃO, QUE REPRESENTA NÃO APENAS UMA OPORTUNIDADE DE CONTRIBUIR PARA O BEM-ESTAR DE QUEM MAIS PRECISA, MAS TAMBÉM DE FORTALECER OS LAÇOS ENTRE OS EMPRESÁRIOS E A POPULAÇÃO AMPARENSE.

ACREDITAMOS QUE, JUNTOS, PODEMOS FAZER A DIFERENÇA E CRIAR UM AMBIENTE DE ESPERANÇA E RENOVAÇÃO, QUE RESSOE EM NOSSOS CORAÇÕES E NA VIDA DE TANTOS OUTROS.

Ao olharmos para o passado, somos inundados por uma profunda sensação de gratidão e realização. Desde sua criação, o Natal Mágico ACEA evoluiu para muito mais do que uma simples campanha de caridade; ele se tornou um verdadeiro símbolo de união e esperança para toda a comunidade de Amparo. Através da entrega de brinquedos para as crianças da rede municipal de ensino e de presentes especiais para os moradores do Lar dos Velhos, temos sido testemunhas da magia que um gesto de generosidade pode proporcionar.

Nossa Coordenadora Comercial e de Comunicação, Karine Gallo, compartilhou sua emoção ao refletir sobre essa trajetória: "Meu Deus! 14 edições! Realmente parece que foi ontem." Essas palavras nos lembram do impacto duradouro que cada edição do Natal Mágico tem em nossos corações e na vida das pessoas que alcançamos.



Cada doação, independente do valor, contribui diretamente para a criação de momentos inesquecíveis e para a propagação de uma alegria genuína. A Campanha da Associação Comercial de Amparo é uma celebração de solidariedade, amor e compaixão, e seu apoio financeiro desempenha um papel fundamental na concretização de nossos objetivos.

Convidamos você a se juntar a nós nessa missão nobre e essencial. Ao se tornar um patrocinador transformador, você não apenas ajuda a realizar sonhos, mas também faz parte de uma história de mudança e impacto positivo.



19 9 8257-6821 OU 3807-3533

DICAS INCRÍVEIS PARA VENDER MAIS NESTE NATAL

1 Crie promoções atraentes:

Ofereça descontos, combos ou brindes que incentivem os clientes a comprar mais. Promoções como "compre um, leve outro pela metade do preço" podem ser muito eficazes.

2 Personalize a experiência:

Ofereça serviços de personalização, como embalagens de presente ou personalização de produtos, para tornar a compra mais especial.

3 Utilize o marketing digital:

Invista em campanhas de email marketing e anúncios nas redes sociais para alcançar seu público-alvo. Crie conteúdos temáticos que conectem sua marca ao espírito natalino.

DICAS INCRÍVEIS PARA VENDER MAIS NESTE NATAL

4 Ofereça uma experiência de compra memorável:

Capriche na decoração da loja, crie um ambiente festivo e, se possível, organize eventos especiais, como um dia de fotos com o Papai Noel ou atividades para crianças.

5 Facilite a compra online:

Garanta que seu site esteja otimizado para compras, com um processo de checkout simples e rápido. Ofereça opções de entrega flexíveis e gratuitas, se possível.

6 Aposte em produtos exclusivos:

Lançar produtos exclusivos para o Natal pode atrair mais clientes. Pense em edições limitadas ou itens temáticos.

DICAS INCRÍVEIS PARA VENDER MAIS NESTE NATAL

7 Capacite sua equipe:

Treine sua equipe para proporcionar um atendimento excepcional. Funcionários bem informados e atenciosos podem fazer toda a diferença na experiência do cliente.

8 Invista em marketing de influência:

Colabore com influenciadores locais para promover seus produtos. Eles podem ajudar a alcançar um público maior e gerar confiança na sua marca.

9 Ofereça cartões- presente:

Cartões-presente são uma ótima opção para aqueles que têm dificuldade em escolher presentes, permitindo que os clientes presentesiem amigos e familiares com suas escolhas.

DICAS INCRÍVEIS PARA VENDER MAIS NESTE NATAL

10 Conecte-se com a comunidade:

Participe de eventos locais, feiras ou iniciativas beneficentes. Isso não apenas aumenta a visibilidade da sua marca, mas também demonstra seu compromisso com a comunidade.

11 Crie uma contagem regressiva para o Natal:

Utilize as redes sociais e seu site para fazer uma contagem regressiva, oferecendo promoções diárias ou destacando produtos diferentes a cada dia. Isso gera expectativa e incentiva as compras antes que o Natal chegue.

12 Utilize o marketing de urgência:

Aplique táticas de urgência em suas promoções, como ofertas limitadas no tempo ou estoque reduzido. Frases como "Enquanto durarem os estoques" ou "Oferta válida até o dia X" podem motivar os clientes a agir rapidamente e finalizar suas compras.

SEGREDOS DO POLO NORTE: COMO AUMENTAR SUAS VENDAS NO NATAL

Ho, ho, ho! Olá, empresários de Amparo! Nesta época mágica do ano, trago dicas valiosas inspiradas no que eu, Papai Noel, faço para garantir que todos tenham um Natal feliz. Vamos lá!

1. PLANEJAMENTO ANTECIPADO

Assim como eu começo a preparar a lista de presentes meses antes do Natal, você também deve planejar suas vendas com antecedência. Defina suas metas de vendas, organize o estoque e crie um cronograma de promoções. Isso evita correria de última hora e garante que tudo esteja pronto a tempo!



2. CAPRICHE NA APRESENTAÇÃO

Na oficina do Polo Norte, a apresentação dos presentes é fundamental! Capriche na embalagem dos seus produtos e na decoração da loja. Use cores natalinas, laços e etiquetas personalizadas. Uma apresentação bonita faz os clientes se sentirem especiais e valoriza suas compras.

3. PROMOÇÕES TEMÁTICAS

Quando estou organizando as entregas, sempre crio pacotes especiais. Faça o mesmo! Ofereça combos de produtos ou descontos em itens relacionados. Por exemplo, se você vende brinquedos, crie um "Pacote Natalino" com brinquedos e acessórios. Isso aumenta o valor da compra e encanta os clientes!

4. FACILIDADE DE COMPRA

No meu trenó, tudo é organizado para facilitar as entregas. Garanta que o processo de compra na sua loja, online ou física, seja simples e rápido. Opções de pagamento diversas e um checkout ágil fazem com que os clientes tenham uma experiência agradável.

5. APOSTE NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

A alegria das crianças quando recebem seus presentes é o que me motiva! Treine sua equipe para oferecer um atendimento excepcional, com um sorriso no rosto e disposição para ajudar. Clientes bem tratados têm mais chances de voltar e recomendar sua loja.



6. LOGÍSTICA EFICIENTE

Assim como eu organizo as entregas para que cada presente chegue a tempo, você deve ter um plano logístico sólido. Avalie seu estoque e tenha parcerias com transportadoras locais. Um sistema eficiente de entrega garantirá que seus produtos cheguem aos clientes rapidamente.

7. MARKETING NAS REDES SOCIAIS

Utilizo as cartas das crianças para saber o que elas desejam. Você pode fazer algo semelhante nas redes sociais! Crie conteúdos interativos, como enquetes sobre o que os clientes gostariam de ver em sua loja, e compartilhe promoções especiais. Isso engaja o público e cria expectativa.

8. CARTÕES-PRESENTE COMO OPÇÃO

Os cartões-presente são como as cartas que recebo: uma maneira de garantir que todos fiquem felizes! Ofereça cartões-presente para que os clientes possam presentear amigos e familiares, permitindo que eles escolham o que realmente desejam.

9. EXPERIÊNCIA DE COMPRA ATRAENTE

Transforme sua loja em um verdadeiro cenário natalino, como o meu ateliê no Polo Norte! Decore com luzes, músicas festivas e até pequenos eventos, como degustações ou demonstrações de produtos. Uma experiência envolvente faz os clientes quererem ficar mais tempo na loja.

10. CONEXÃO COM A COMUNIDADE

Assim como eu colaboro com os elfos e as comunidades para fazer o Natal acontecer, envolva-se em iniciativas locais. Participe de feiras ou organize eventos beneficentes. Isso fortalece sua marca e mostra seu compromisso com a comunidade.

11. SUSTENTABILIDADE E PRESENTES CONSCIENTES

Na minha oficina, sempre busco maneiras de ser sustentável. Considere oferecer produtos que apoiem causas sociais ou que sejam eco-friendly. Isso atrai clientes que valorizam a responsabilidade social e ambiental.

12. FEEDBACK E MELHORIA CONTÍNUA

Após as entregas, sempre escuto as crianças e pais sobre o que gostaram. Após o Natal, colete feedback dos seus clientes para entender o que funcionou e o que pode ser melhorado. Isso ajudará você a se preparar ainda melhor para a próxima temporada.

Ho, ho, ho! Espero que essas dicas ajudem suas pequenas empresas a brilhar neste Natal. Lembre-se: a verdadeira magia do Natal está em compartilhar alegria e fazer a diferença na vida das pessoas. Boa sorte e um próspero Natal a todos!



O ESPÍRITO NATALINO: UMA TRADIÇÃO DE AMOR E UNIÃO

O Natal é uma celebração que vai além das fronteiras e dos séculos, tocando profundamente o coração da humanidade com sua mensagem de amor, solidariedade e esperança. Sua história, rica e multifacetada, se entrelaça com tradições culturais, relatos religiosos e a magia dessa temporada especial.

Raízes Históricas: O Surgimento do Natal e Suas Primeiras Celebrações: As origens do Natal remontam a diversas culturas e crenças ao longo dos séculos. Muito antes do nascimento de Cristo, civilizações antigas já celebravam eventos ligados à luz e ao solstício de inverno. A festa romana de Saturnália, por exemplo, comemorava o retorno do sol e a fertilidade. No entanto, foi com a propagação do cristianismo que o Natal ganhou a identidade que hoje conhecemos.

A celebração cristã marca o nascimento de Jesus Cristo em Belém, como narrado nos Evangelhos de Mateus e Lucas. Essa história, repleta de simbolismos como a Estrela de Belém e os Três Reis Magos, tornou-se o coração da celebração natalina.

Evolução das Tradições: Como o Natal Se Transformou ao Longo do Tempo: Com o passar dos séculos, as tradições natalinas se modificaram e se adaptaram, incorporando influências de diferentes culturas. Na Idade Média, por exemplo, as festas de Natal eram marcadas por grandes banquetes, jogos e músicas, muitos dos quais ainda são revividos nas comemorações contemporâneas. Foi no século XIX que o Natal moderno começou a tomar forma, especialmente após a publicação de *Um Conto de Natal* de Charles Dickens. A figura de Papai Noel, inspirada em São Nicolau, ganhou força e popularidade, consolidando a imagem do bom velhinho, generoso e benevolente, que distribui presentes na véspera de Natal.

Papai Noel: O Símbolo de Generosidade e Alegria:

Papai Noel, uma figura que tem suas raízes no bispo cristão São Nicolau, se transformou em um ícone globalmente reconhecido. Sua imagem, popularizada nas campanhas publicitárias da Coca-Cola por artistas como Haddon Sundblom, simboliza a alegria e a generosidade típicas dessa época do ano. A troca de presentes, inspirada pelos Três Reis Magos que visitaram o Menino Jesus, também se fortaleceu ao longo do tempo.

Natal Global: Como Diferentes Culturas Celebram o Espírito da

Data:

Embora as tradições natalinas tenham uma base cristã, o Natal se espalhou por todo o mundo, transcendendo barreiras religiosas.

Em diferentes países, a celebração assume características culturais próprias. Na Escandinávia, por exemplo, as festividades trazem à tona a mitologia nórdica, enquanto em algumas nações da América Latina, as celebrações se estendem até o Dia de Reis, em janeiro.

O Legado do Natal: Reflexão, Solidariedade e os Valores que nos Unem:

Além das luzes brilhantes e das decorações festivas, o Natal é também um momento de reflexão e solidariedade. Muitas culturas incentivam práticas de caridade e apoio aos menos favorecidos durante essa época. A ênfase nos valores familiares e nos laços afetivos também se torna mais forte, lembrando a todos sobre a importância do amor e da união, que ultrapassam as barreiras culturais e religiosas.

A história do Natal é uma jornada fascinante por diversas culturas e momentos históricos, refletindo a capacidade da humanidade de encontrar luz mesmo nos períodos mais sombrios. A celebração do Natal continua a evoluir, mas mantém viva a mensagem universal de amor, paz e esperança, que ressoa desde os tempos mais remotos até os dias de hoje. Que essa magia atemporal do Natal continue a inspirar corações e a unir pessoas ao redor do mundo.

 SulAmérica
Odonto

 FGCOMPANY
SEGUROS

PARTIU SORRIR?

**ASSOCIADO ACEA TEM
CONVÊNIO ODONTO POR
APENAS R\$14,55/MÊS**

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

Amparo

CHAMA NO ZAP: (19) 9 8257.6821

24



ESPAÇO , MEI:

*Programa em
Funcionamento e
Adesão de
Empresários
Aumenta*

A Associação Comercial de Amparo (ACEA) deu um passo importante para fortalecer o apoio aos microempreendedores da região com o Espaço MEI, que já está em pleno funcionamento e tem atraído a adesão de dezenas de empresários individuais em pouco tempo.

Criado especialmente para guiar aqueles que estão começando no mundo dos negócios, o novo serviço promete facilitar o dia a dia dos empresários, oferecendo suporte e reduzindo a burocracia que muitas vezes impede o crescimento das pequenas empresas. O Espaço MEI surgiu como uma resposta às necessidades dos microempreendedores de Amparo, oferecendo um ambiente onde os desafios burocráticos se transformam em soluções práticas.

“Nossos objetivos são claros: simplificar a vida dos microempreendedores, desde a abertura da empresa até o acompanhamento das obrigações fiscais”, explica Karine Gallo, coordenadora comercial da ACEA.

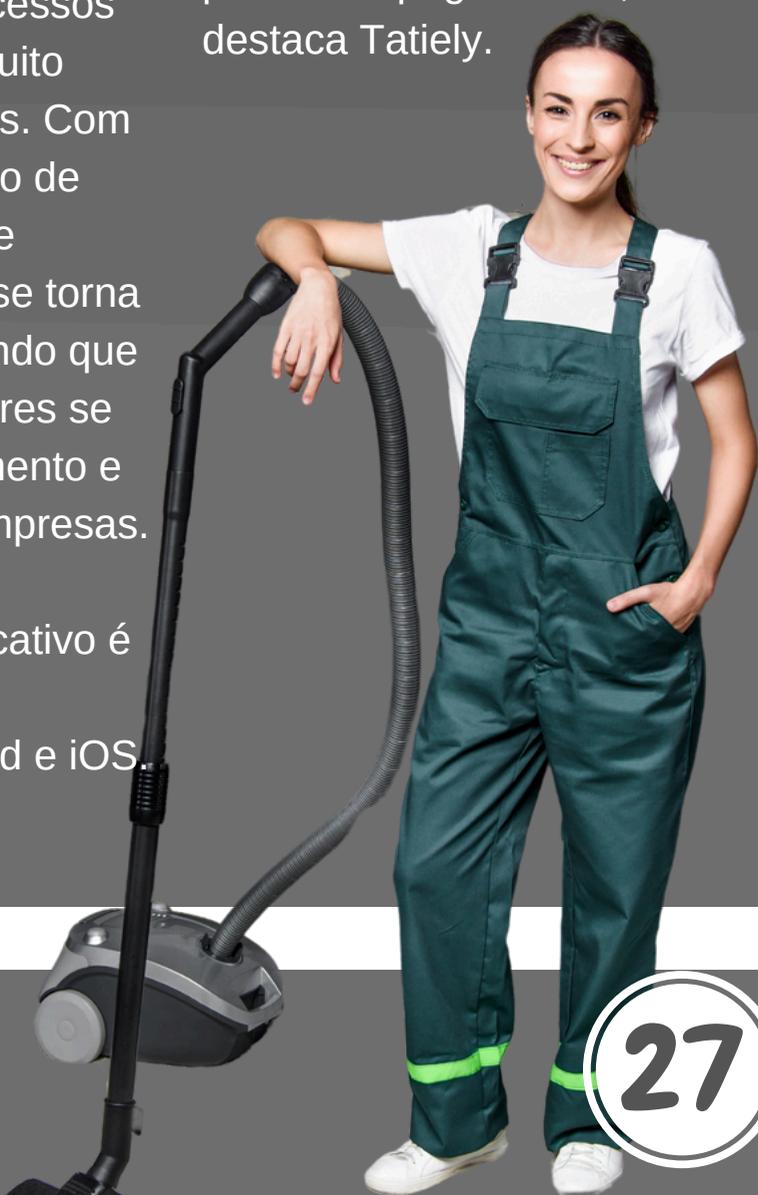
Os associados ao Espaço MEI têm acesso a uma ampla gama de serviços, incluindo a emissão de notas fiscais, declaração de faturamento anual, controle de receitas mensais e auxílio na solicitação de crédito

“Queremos que os microempreendedores se concentrem no que realmente importa: o crescimento do seu negócio. Nós cuidamos do restante”, complementa Tatiely Monteiro, responsável pelas operações internas do Espaço MEI.

Um dos grandes diferenciais do Espaço MEI é a automatização de processos que antes tomavam muito tempo dos empresários. Com o novo sistema, o envio de guias, parcelamentos e documentos mensais se torna mais eficiente, permitindo que os microempreendedores se dediquem ao planejamento e à inovação de suas empresas.

Outro benefício significativo é o aplicativo exclusivo, disponível para Android e iOS

O app permite que os microempreendedores acompanhem suas obrigações fiscais de forma simples e intuitiva, tornando a gestão ainda mais prática. “Com o aplicativo, tudo fica na palma da mão. É possível emitir notas, controlar receitas e despesas e receber notificações sobre prazos de pagamento”, destaca Tatiely.



Para Karine Gallo, o Espaço MEI vai além de um serviço de suporte; é uma oportunidade de crescimento para os microempreendedores de Amparo. “Estamos aqui para impulsionar esses empresários, oferecendo todas as ferramentas necessárias para que eles possam expandir seus negócios de forma organizada e segura”, afirma.



Com o sucesso do Espaço MEI e a adesão crescente de empresários, a Associação Comercial de Amparo reafirma seu compromisso com o desenvolvimento econômico da região. Se você é um microempreendedor e deseja saber mais sobre como o Espaço MEI pode ajudar no crescimento do seu negócio, não hesite em entrar em contato com a ACEA: Karine Gallo - Comercial: (19) 98257-6821 ou Tatiely Monteiro - Operações: (19) 3807-3533.

Contrate um Estagiário para sua Empresa com a Ajuda da **Associação Comercial de Amparo e o Instituto Talentos**

O Programa de Estágio da Associação Comercial de Amparo, em parceria com o Instituto Talentos, foi desenvolvido para apoiar tanto os jovens talentos quanto as empresas da nossa região. Este programa abrange todas as fases do recrutamento de estagiários, garantindo que cada etapa seja cuidadosamente planejada e executada para atender às necessidades de todos os envolvidos.

Quais empresas podem ter estagiários:

O Programa de Estágio é aberto para micro, pequenas e grandes empresas. A lei do estágio (11.788/2008) estipula a quantidade máxima de estagiários que cada empresa pode contratar:

- De 1 a 5 funcionários:** 1 estagiário;
- De 6 a 10 funcionários:** Até 2 estagiários;
- De 11 a 25 funcionários:** Até 5 estagiários;
- Acima de 25 funcionários:** Até 20% do total de funcionários.

*As proporções se referem somente aos alunos do Ensino Médio. Nos demais casos (alunos do Ensino Superior, Técnico ou EJA) não há limite, mas deve-se ter bom senso.

Quem pode se candidatar a vaga de estágio:

Para participar do programa, o candidato deve ter no mínimo 16 anos e estar matriculado em uma das seguintes modalidades de ensino:

- Ensino Médio;
- Ensino Superior ou Técnico;
- Educação de Jovens e Adultos (EJA).

Carga horária por estagiário:

A carga horária para os estagiários é definida por lei:

- Ensino Médio, Técnico e Superior: Máximo de 6 horas diárias e até 30 horas semanais;
- EJA: Máximo de 4 horas diárias e até 20 horas semanais.

Para garantir que o estágio não gere vínculo empregatício, é necessário cumprir os seguintes requisitos:

- O estagiário deve manter matrícula e frequência regulares em uma instituição de ensino;
- Celebração de um termo de compromisso entre o estudante, a empresa e a instituição de ensino;
- Compatibilidade entre as atividades desenvolvidas no estágio e a área de estudo do estagiário;
- Não ultrapassar a carga horária estipulada no contrato de estágio;

Saiba quais são os benefícios para sua empresa:

Participar do nosso programa de estágio oferece diversas vantagens para sua empresa, como:

- ✓ Identificação de potenciais colaboradores sem os custos de um período de experiência;
- ✓ Redução de custos com treinamento e desenvolvimento;
- ✓ Agilidade no processo de contratação;
- ✓ Atendimento pessoal e personalizado em Amparo;

Seguindo a regulamentação da Lei 11.788/08, a contratação de estagiários não gera encargos sociais, trabalhistas ou previdenciários, reduzindo em mais de 60% os custos de contratação de equipe

Entre em contato e saiba como podemos ajudar sua empresa: (19) 99825-76821

CONECTANDO TALENTOS E EMPRESAS

Instituto de Talentos



A Associação Comercial de Amparo (ACEA), em parceria com o Instituto Talentos, está oferecendo vagas de estágio para estudantes da região! Esta é uma ótima oportunidade para jovens que desejam ingressar no mercado de trabalho e para as empresas que buscam novos talentos.



Vagas Disponíveis:

Auxiliar de Logística

- Exclusivo para: Estudantes da ETEC ou curso de Tecnólogo em Logística.
- Responsabilidades: Organizar a entrada e saída de mercadorias.
- Horário: Segunda a sexta-feira, das 08h às 11h e das 13h às 16h.
- Bolsa Estágio: R\$1.100,00 + Auxílio Transporte de R\$100,00.
- Enviar e-mail para oportunidades@aceamparo.com.br - Assunto: VAGA EM019

Atendimento

- Exclusivo para: Estudantes do Ensino Médio.
- Horário: Segunda a sexta-feira, das 12h às 18h.
- Bolsa Estágio: R\$800,00 + Auxílio Transporte de R\$100,00.
- Requisitos: Idade mínima de 16 anos, habilidades em informática, e boa comunicação.
- Enviar e-mail para oportunidades@aceamparo.com.br - Assunto: VAGA EM021

Recepcionista

- Exclusivo para: Estudantes do Ensino Médio.
- Horário: Segunda a sexta-feira, das 15h30 às 19h30. Sábado das 08h às 12h
- Bolsa Estágio: A confirmar.

- Requisitos: Idade mínima de 16 anos, relacionamento com o público, boa comunicação e organização.

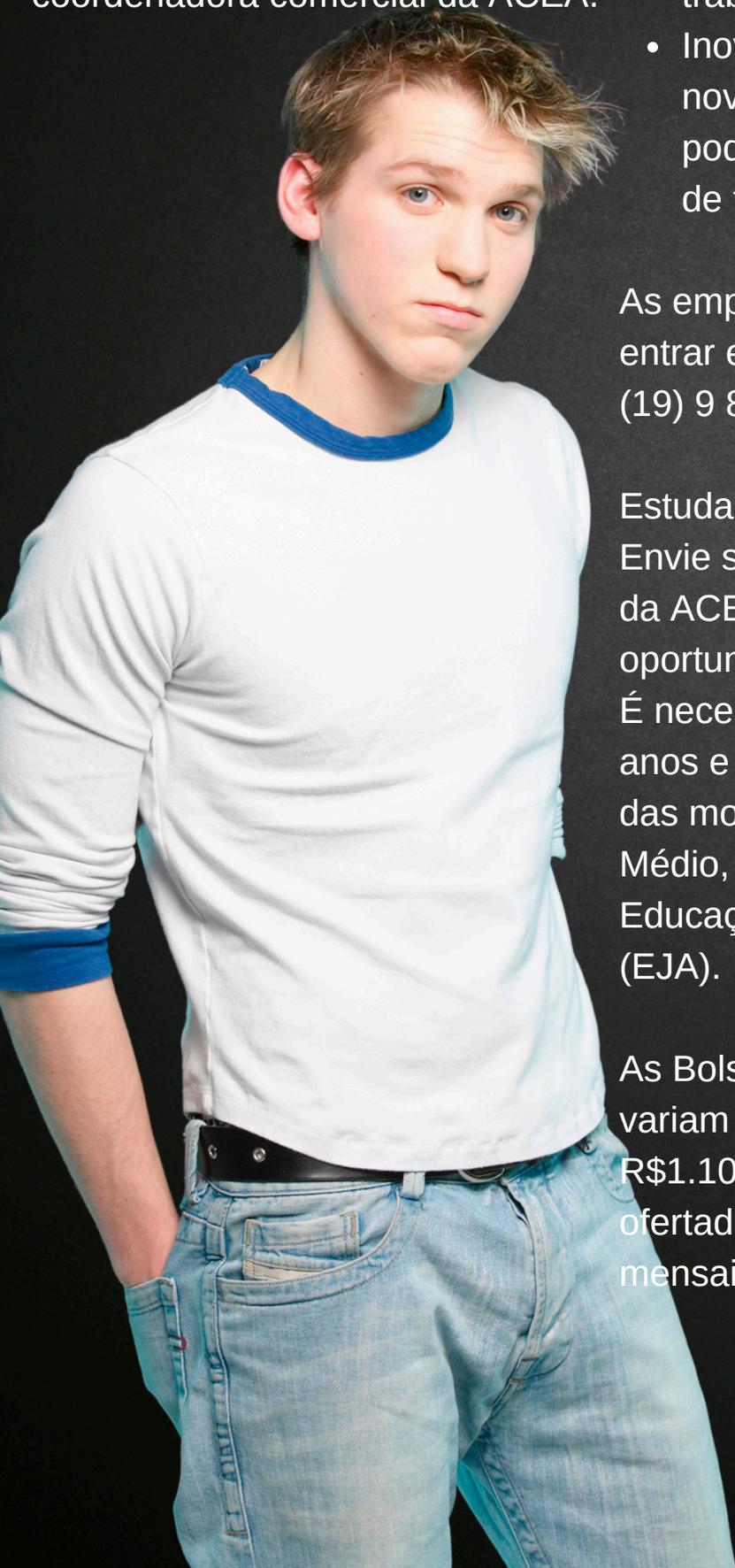
- Enviar e-mail para oportunidades@aceamparo.br - Assunto: VAGA EM026

Auxiliar de Vendas

- Exclusivo para: Estudantes do Ensino Médio.
- Horário: A confirmar.
- Bolsa Estágio: R\$1.100,00 + Auxílio Transporte de R\$150,00.
- Requisitos: Idade mínima de 16 anos, boa comunicação, pontualidade e organização.
- Enviar e-mail para oportunidades@aceamparo.br - Assunto: VAGA EM027



O programa foi criado para conectar estudantes e empresas, apoiando o desenvolvimento profissional dos jovens enquanto oferece à sua empresa mão de obra qualificada. “Estamos aqui para facilitar esse processo, oferecendo suporte tanto para os estudantes quanto para as empresas,” explica Karine Gallo, coordenadora comercial da ACEA.



Por que sua empresa deve aderir ao programa?

- **Formação de Talentos:** Identifique e desenvolva futuros colaboradores que se encaixam na cultura da sua empresa.
- **Redução de Custos:** A contratação de estagiários não gera encargos sociais, trabalhistas ou previdenciários.
- **Inovação:** Estagiários trazem novas ideias e perspectivas que podem enriquecer o ambiente de trabalho.

As empresas interessadas podem entrar em contato com a Karine, no (19) 9 8257-6821

Estudantes, como se inscrever? Envie seu currículo para o e-mail da ACEA:

oportunidades@aceamparo.com.br
É necessário ter pelo menos 16 anos e estar matriculado em uma das modalidades de ensino: Ensino Médio, Ensino Superior, Técnico ou Educação de Jovens e Adultos (EJA).

As Bolsas Estágio disponíveis variam entre R\$800,00 a R\$1.100,00, já o Auxílio Transporte ofertado está entre 100 a 150 reais mensais.



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.

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



Coveniado tem desconto
exclusivo na **Procorpo**
de até 15% OFF e
isenção de matrícula.

19.99610-8446
R. Antonio Prado, 134
Centro | Amparo/SP



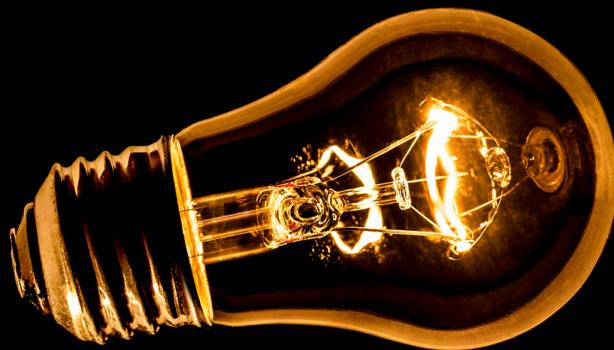
agende uma
aula experimental

(19) 98257-6821

acadprocorpo.com



anuncie aqui!



(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

