

REVISTA

# ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo - Maio de 2022. Ano 19. Edição 221

## Sua Mãe Merece

**do bom &  
do melhor**

ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL

Amparo



# EDITORIAL

**Editora Responsável:** Karine Gallo

**Publicidade:** Departamento Comercial

**Projeto Gráfico:** Karine Gallo - Comunicação | Marketing

**19 3807.3533 / 3808.6944 / 9 8257.6821**







# DIRETORIA

## Triênio 2021/2022/2023

**Presidente:** Larissa Demate

**Vice-Presidente:** Cláudia Martins

**1ª Tesoureira:** Adriana Flaibam

**2º Tesoureiro:** José Geraldo Augusto

**1º Secretário:** Nilton Elias Camargo

**2º Secretário:** Luciano Marcos de Siqueira

**Diretor de Patrimônio:** Fernando Garcia da Silva

**Diretor de Marketing e Promoções:** Mara Guilardi de Oliveira

**Diretor de SCPC:** Délcio Barros Briozo

**Diretores Adjuntos:** Elvio Caleffi Júnior | Rodrigo Barbosa

**Conselheiros Fiscais:** Luciano Micai | Sérgio Antônio Carra | Carlos Benedito Polidoro Frare

\*O sorteio será realizado no dia 02/06/22 e a divulgação será realizada em nossos canais

\*As urnas deverão ser entregues na loja parceira

Sua

Concorra a uma  
**SMART  
TV 60"**



ASSOCI  
COMER

Ampa

**COMPRE EM UMA  
LOJA PARCEIRA**

[www.aceamparo.com.br/lojasparceiras](http://www.aceamparo.com.br/lojasparceiras)

- Preencha o cupom
- Insira na urna



\*Promoção válida de 01/05/22 a 01/06/22



nas redes sociais no dia 03/06/22, após a conferência de todas as informações.

**ACEA no dia 01/06/22 até às 17h30.**

# Mãe Merece

**do bom &**

**do melhor**

Concorra a um

**SMART-  
PHONE**



\*Imagens meramente ilustrativas

**1.** Siga o nosso perfil oficial  
**@associacacomercialdeamparo**

**2.** Curta o post oficial  
**Publicado no dia 01/05/22**

**3.** Marque dois **amigos**  
**nos comentários**





**CUIDADO**

**VOCÊ PODE TER**

**A SÍNDROME DA**

**PROCRASTINAÇÃO**





Prorrogar, delongar, protelar. Se você tem o costume de deixar tudo para depois, fique atento! Já pensou que isso possa ser uma síndrome?

Existe uma infinidade de síndromes, e a cada dia surgem outras tantas que nunca foram mencionadas. A síndrome da procrastinação pode ser uma das mais comuns e que mais afetam o comportamento dos profissionais de hoje em dia.

Parece ser algo nocivo e que não causa tantos danos visíveis. Mas o que as pessoas com a síndrome da procrastinação não percebem é que o ato de “ir empurrando tudo com a barriga” pode trazer problemas, e o pior, esses problemas podem afetar o estado emocional e psicológico delas.

A dificuldade em tomar decisões ou terminar o que começou é algo natural e saudável para qualquer ser humano, porém, quando isso se torna um hábito, é necessário que o indivíduo busque desenvolver algumas estratégias para melhorar essa fraqueza. O importante é ver essa busca como uma evolução.

Alguns exemplos básicos do quanto é difícil tomar decisões nos mostram que isso é muito mais comum do que se imagina.

Nem sempre é tão simples decidir, por exemplo, aos 17 ou 18 anos, qual profissão seguir para o resto da vida. Se mudar de emprego seria a melhor solução, ou se esse é o

momento certo para fazer uma viagem. Para uma pessoa que tem “mania” de procrastinar, as respostas serão mais ou menos assim:

Posso decidir isso depois, sou muito novo. Prefiro pensar nisso depois, talvez ano que vem;

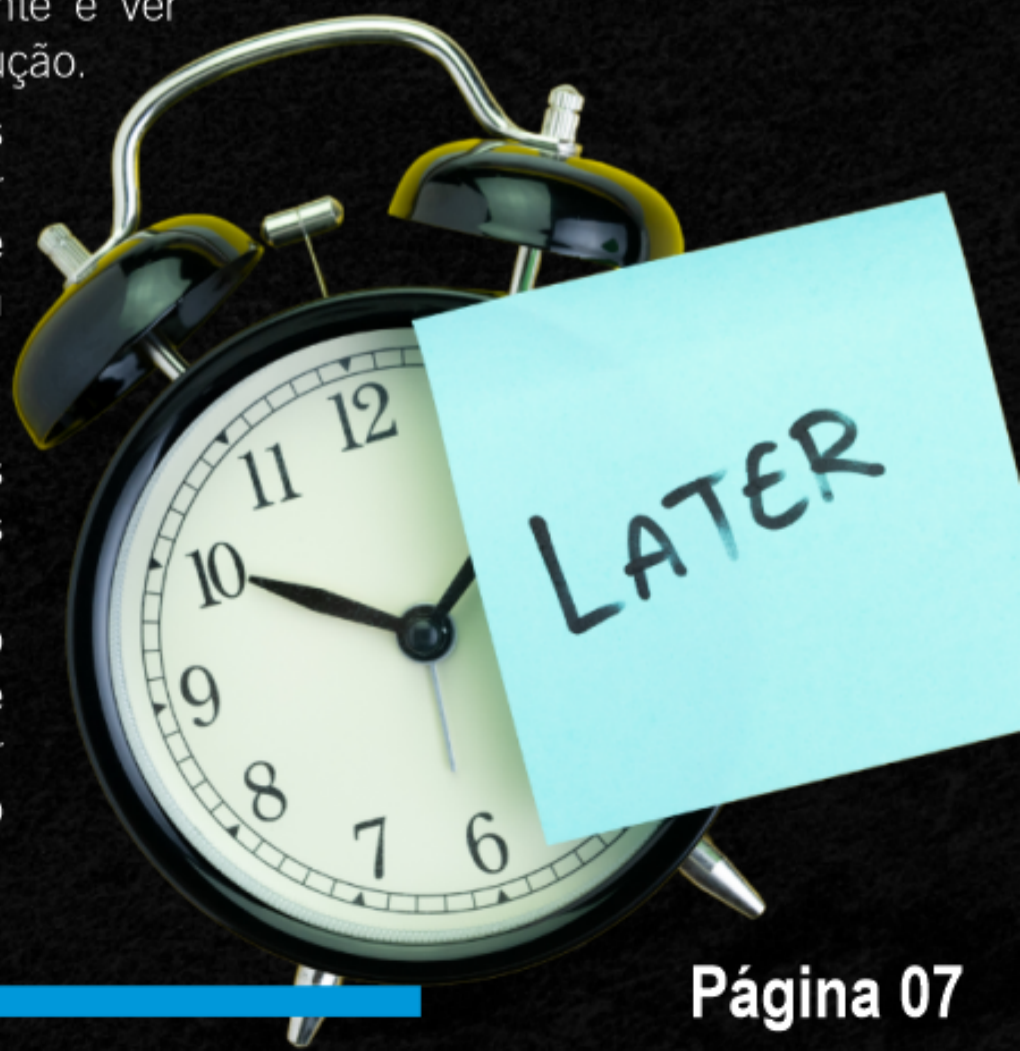
Nossa! Que vaga excelente, depois eu envio meu currículo;

Preciso de férias! Mas as passagens estão caras, deixa para o ano que vem.

Para esses três casos vale uma reflexão.

Pense em como pode estar essa pessoa que não decidiu o que estudar aos 17 ou 18 para se profissionalizar e construir uma carreira? Provavelmente ela terá perdido 2 ou mais anos de sua vida apenas por não escolher, não pesquisar e desistir de viver o que essa fase da vida exige.

Por mais que pareça complicado, enfrente seus medos e encare como oportunidade, pois tudo se torna aprendizado. Isso faz parte do





processo de evolução do indivíduo.

O mesmo acontece para os outros dois exemplos.

Aquela pode ter sido a oportunidade certa para conseguir um emprego extraordinário. O momento de viver experiências novas e ter novos aprendizados. Mas por simplesmente procrastinar ou puramente pela “mania” de “deixar para depois”, essa também foi uma oportunidade perdida.

Deixar em segundo plano as férias que deveriam ter sido tiradas há algum tempo, só pode ser mais um exemplo de procrastinação. Seu bem estar e sua qualidade de vida vêm em primeiro lugar. Esses pequenos sinais conseguem mostrar o quanto de procrastinação uma pessoa tem dentro de si.

Como combater a procrastinação?

Esse tipo de comportamento sempre existiu e sempre vai existir, o que dá para fazer é controlar “os episódios” e passar a policiar-los para evitar que ocorram com tanta frequência. Em alguns casos, é possível detectar a síndrome ainda na infância. Para isso, pais, professores e familiares precisam estar atentos ao comportamento das crianças.

Mas se você já é um adulto e pretende resolver o quanto antes essa dificuldade de tomar decisões, fique atento às dicas:

Defina metas e objetivos. Evite tornar isso algo grande, facilite, divida essas metas em algumas partes, assim será mais fácil para você seguir em frente;

Conte seus planos para as pessoas

em quem confia. Elas ajudarão você a manter o foco;

Fuja de pensamentos que atrapalhem seus objetivos;

Anote suas ideias, seus planos e porque você deseja que dê certo. Isso te ajudará a se lembrar do motivo pelo qual está tomando essa decisão.

Como a procrastinação pode atrapalhar o sucesso profissional?

Depois resolvo. Mais tarde, pode ser? Pode mostrar para outra pessoa? Estou ocupado.

Frases como essas devem desaparecer do vocabulário de uma pessoa que pretende conquistar o sucesso profissional. Delegar é totalmente diferente de procrastinar. Líderes de sucesso encaram os fatos, buscam soluções, oferecem ajuda e expõe suas ideias.

Aquelas pessoas que agem conforme as frases citadas no parágrafo anterior têm uma forte tendência de não conquistarem o que almejam. Como falamos anteriormente, desafios fazem parte do processo de evolução. Ninguém será reconhecido por passar um enigma para outra pessoa, mas será muito bem visto e querido ao abraçar um problema e resolve-lo.

Autor: José R. Marques



10 REGRAS

PARA O SUCESSO

DE ACORDO COM

TONY ROBBINS





Nascido no dia 29 de fevereiro de 1960, na cidade de Glendora, Califórnia, Estados Unidos, Tony Robbins se tornou um dos maiores nomes do segmento de desenvolvimento pessoal. Sua infância foi bastante pobre e difícil, a mãe de Tony tornou-se alcoólatra após ser abandonada pelo marido. Assim, desde muito jovem ele se tornou o responsável pelos seus irmãos.

Uma história que poderia tê-lo abalado e levado para um caminho oposto serviu como base para construir o seu legado. Atualmente, Robbins é um dos maiores empresários norte-americanos, estando à frente de mais de 30 companhias de setores variados. Os programas de desenvolvimento no formato de vídeo, áudio, imersões e treinamentos já impactaram mais de 50 milhões de pessoas no mundo todo.

Embora não seja graduado em nenhuma universidade, Tony Robbins sempre teve um grande desejo de aprender e soube aproveitar as oportunidades dadas pela vida. Uma das passagens mais significativas do seu caminho de desenvolvimento e preparo foi o treinamento feito com John Grinder, um dos criadores da técnica de PNL – Programação Neurolinguística.

Tony tornou-se um dos principais divulgadores dessa metodologia e reconhecido pela sua popularização. Na década de 1980, começou a oferecer

treinamentos e não demorou para começar a ser extremamente requisitado. Robbins já trabalhou com grandes nomes, como: Bill Clinton, ex-presidente dos Estados Unidos; Serena Williams, uma das maiores campeãs de tênis do mundo; o ator Hugh Jackman, integrantes da banda Aerosmith, a apresentadora Oprah Winfrey, entre outros.

### **1 – Mude seu pensamento sobre si mesmo**

Tony Robbins já surpreendeu muitas plateias ao falar a respeito da forma como a mente humana é previamente preparada para desejar sempre menos do que pode ter, para estar pronta para perder e para achar que não tem chances de realizar os seus sonhos. O primeiro passo rumo ao sucesso é mudar essa percepção de si mesmo, ou seja, acreditar que pode e que terá sempre mais para conquistar.

Lembre-se que você é aquilo que acredita ser, então, se continuar pensando que é alguém sem chances verdadeiras de sucesso, acabará ficando, de fato, preso a essa verdade. Dedique um tempo a pensar melhor sobre as suas capacidades e habilidades, encontrando mais força para seguir adiante.

### **2 – Cumpra o que promete a si mesmo**

Pessoas que acreditam não ter talento para o sucesso geralmente são descompromissadas consigo mesmas. Basicamente, não levam a sério aquilo que se



comprometem a fazer e, por isso, acabam deixando muitas pontas soltas ao longo do seu caminho. Ao assumir um compromisso verdadeiro de realizar seus objetivos você se coloca em uma posição mais suscetível a se tornar bem-sucedido.

Quanto mais fugir de fazer aquilo que precisa para se consolidar em uma posição de destaque, mais terá problemas para alcançar a realização completa. Então, lembre-se sempre do quanto é relevante cumprir aquilo que promete a si mesmo.

### **3 – Tenha metas ambiciosas**

Uma das principais lições de Tony Robbins para quem deseja se tornar bem-sucedido é estabelecer metas ambiciosas para a sua vida. Quando não há busca por algo maior, é muito mais fácil ficar estagnado e sem chances de crescimento. Ao concretizar um objetivo pequeno, permita-se ficar feliz, mas não se acomode. Faça um planejamento mais audacioso para um próximo passo, de maneira a potencializar as suas conquistas.

Ao iniciar uma nova jornada rumo a uma realização, faça um plano criterioso de cada passo, a fim de se manter na direção previamente estipulada. Quanto mais alto são colocados os planos, mais eles motivam o indivíduo a perseguir o sucesso. As pessoas mais realizadas na vida são aquelas que dedicaram parte do seu tempo a sonhar.

### **4 – Trate todos os clientes como se fossem novos**

Muitos profissionais dedicam uma atenção especial para os novos clientes porque têm o desejo de fidelizá-los, mas esquecem de oferecer o mesmo tratamento para os clientes mais antigos. Conforme o tempo vai passando e a relação vai se consolidando, parece natural deixar de ser tão próximo e preocupado com o seu cliente, mas esse comportamento não deve ser validado.

Pense em todos os clientes como novos para ter certeza de que dispensará para cada um deles o melhor tratamento possível. Manter o frescor de uma relação em construção pode ser o grande segredo para ter uma clientela fiel por um período prolongado.

### **5 – Mantenha-se numa crescente**

Tudo aquilo que não se mantém em crescimento começa a morrer, essa máxima é extremamente válida para quem deseja alcançar o sucesso. O ideal para ter uma chance verdadeira de ser bem-sucedido é estabelecer que todos os dias você perseguirá um objetivo que te tornará alguém melhor em algum aspecto da sua vida.

Por exemplo, você pode estabelecer que diariamente vai ler pelo menos 10 páginas de um livro que ensine algo novo ou vai treinar alguma atividade relevante para o seu desenvolvimento pessoal e profissional. Quando você inclui um tempo dentro da sua rotina atribulada para o seu



crescimento pessoal, está se encaminhando para mais perto do ponto de chegada.

## **6 – Faça melhor do que o esperado pelos clientes**

Quantas vezes você ficou impactado e indicou empresas que te surpreenderam positivamente? Por exemplo, você viu uma blusa de que gostou na internet e decidiu comprar, o prazo de entrega previa 7 dias úteis. Embora esteja conformado, pensa que gostaria de ter o item comprado mais rapidamente em suas mãos.

Eis que o inesperado acontece e em apenas 2 dias úteis a encomenda chega. A sua satisfação com essa compra passará automaticamente a ser maior. Leve esse conceito para a sua forma de atuar no mercado também, entregue mais do que o esperado pelos seus clientes. Essa é uma boa regra para a conquista do sucesso.

## **7 – Potencialize o uso dos seus recursos**

Tony Robbins gosta de instigar as pessoas para as quais apresenta seus métodos a refletir se estão utilizando os seus recursos da maneira mais assertiva possível. Será que todos os seus colaboradores estão entregando o máximo permitido pelo seu potencial? Será que as redes sociais do seu empreendimento estão sendo usadas da melhor forma possível?

Faça constantemente essa reflexão

a respeito de como seus recursos têm contribuído para um melhor posicionamento no mercado. Encontre novas possibilidades para utilizar tudo o que possui em suas mãos. Esteja sempre reavaliando a maneira como cada recurso vem sendo empregado e como poderia gerar mais retorno.

## **8 – Trace sempre um plano B**

Uma parte significativa do que planejamos não sai como o esperado e, dessa forma, é crucial ter um plano B para resolver eventuais situações complicadas. Mesmo quando tudo parece estar caminhando para dar certo, é essencial pensar em uma estratégia para se reposicionar caso a maré vire.

Ter um segundo plano de ação não significa que você não acredita no potencial do que planejou, apenas que deseja se assegurar caso aconteça alguma situação que escape de suas mãos. Essa forma de agir também permite realizar seus objetivos com mais tranquilidade, a pressão de ter que fazer algo dar certo pode reduzir a clareza da concretização dos seus objetivos.

## **9 – Terceirize o que for necessário**

Um grande erro que muitos empreendedores cometem é o de querer fazer tudo em suas empresas, seja buscando economizar ou por não confiar na capacidade de seus colaboradores. Centralização é o caminho mais rápido para o insucesso, pois não te deixa focar nas questões que são realmente



desenvolvimento pessoal, está se encaminhando para mais perto do ideal e chegou a uma análise dos resultados que vem obtendo com a sua **Faça o melhor do que é esperado pelos clientes**

Quando às vezes você fica surto delegando. Aprenda a dividir suas tarefas para os melhores de sua equipe e nesse período, todas as suas atividades sejam gerenciadas internamente e com uma entrega de entrega prevista 7 dias úteis. Embora esteja conformado, pense

**10 - Fique de olho nos detalhes** em uma parada mais importante regras difíceis, por Tony Robbins para alcançar o sucesso é prestar atenção aos pequenos detalhes e afinar os detalhes 2 pontos úteis da empresa e completamente a percepção das satisfação quando se está à frente de uma tarefa e não se trata de ser importante e esse é o conceito para que todos os pontos de estrutura para também, em termos de desempenho esperado pelos seus clientes. Essa é uma boa regra para a conquista

**7 - Potencialize o uso dos seus recursos** em de aniversário para os Tony Robbins gosta de insistir de pessoas para bastante, não se pode em seus pontos de reflexão das do utilizand os seus produtos e um maneira mais assertiva possível, e terá outros. Então, se além de fazer colaboradores e não devem regavejam máximas de produtividade da empresa e potenciais produtos, que as relações sociais do seu empreendimento estão sendo usadas da melhor forma possível. É de sucesso, então, guarde todas essas regras e faça com que elas sejam reflexões

de respeito de cada um de seus recursos têm contribuído para a melhoria de desempenho e realização de projetos e como as possibilidades de agilizar o tempo de trabalho e os sistemas. Esteja sempre reavaliando a maneira como cada recurso vem sendo empregado e como poderia gerar mais retorno.

### 8 - Tenha sempre um plano B

Uma característica do que planejamos é saber como o plano B para resolver eventos inesperados complicados. Mesmo quando parece estar caminhando para dar certo, é esse plano B que pode salvar uma situação.



10 - Muitos de suas atividades, buscando confiança em suas atividades. A chave é o planejamento para o futuro, pois você precisa focar realmente



INADIMPLÊNCIA

DAS FAMÍLIAS

E JUROS ALTOS

SEGUEM TENDÊNCIA

DE ALTA





De acordo com os dados divulgados hoje pelo Banco Central – com atraso devido à greve dos servidores da instituição –, a taxa de inadimplência das famílias com recursos livres subiu 0,08 ponto percentual, para 4,71%, entre os meses de janeiro e fevereiro de 2022. No ano, a taxa já subiu 0,34 ponto percentual, muito mais do que fora verificado no ano passado, quando a taxa subiu 0,20 ponto percentual entre os meses de dezembro de 2020 e 2021.

O aumento na taxa de inadimplência já era esperado pelos economistas da Boa Vista, dado que o indicador de Registros de Inadimplentes havia apontado alta de 1,4% na comparação mensal dos dados dessazonalizados no mesmo período. Vale ressaltar que o indicador vinha de queda entre os meses de dezembro de 2021 e janeiro de 2022, mas essa variação fora considerada “pontual” e não interveio na tendência de longo prazo do indicador, que aponta elevação de 4,7% no resultado acumulado em 12 meses. Diante de um cenário nada amistoso, esse movimento na taxa de inadimplência não surpreende e os números esperados para março também seguem a mesma trajetória.

A inflação pesa cada vez mais sobre o bolso dos consumidores e tende a perdurar por um pouco mais de tempo, sobretudo, em função da grande incerteza que cerca a precificação de itens

básicos, como alimentos e combustíveis. Com cada vez menos renda disponível, algumas contas tendem a ficar para trás.

Além da inflação, os juros mais elevados também pressionam as famílias. A taxa cobrada delas, em relação à concessão de recursos livres, subiu de 46,29% em janeiro para 48,14% em fevereiro. Ambos os componentes da taxa subiram neste período, o custo de captação passou de 10,92% para 11,24% e o spread bancário de 35,37 para 36,90 pontos percentuais.

O custo de captação está alinhado ao aumento na taxa básica de juros, Selic, que só em 2022 subiu 2,5 pontos percentuais, de 9,25% para 11,75% ao ano. O Banco Central já afirmou, e reafirmou, que na próxima reunião do Copom, prevista para os dias 3 e 4 de maio, deve acontecer o último aumento na taxa, mas o mercado não aposta tanto nisso, há quem acredite que a taxa deve subir também em junho e há também que acredite que o aperto monetário se estenderá até o mês de agosto.

Naturalmente, também há divergências em relação à magnitude da taxa ao final do ciclo de alta, que varia, hoje, num intervalo de 12,75% a 14,00%. A incerteza é grande e não poderia ser diferente, dado que o cenário global não alivia a situação. O mês de março, em particular, foi bem difícil, primeiro com a eclosão da guerra entre Rússia e Ucrânia, e



depois com os novos surtos de covid-19 na China, dois eventos que balançaram os preços das commodities. Isso passa para as expectativas de inflação e, conseqüentemente, para as expectativas de juros. Já o spread guarda uma relação direta com a inadimplência, se ela sobe, ele tende a subir também em condições normais.

Apesar do aumento nos juros, o crédito continua crescendo num ritmo forte. A concessão de crédito livre às famílias subiu 5,2% em fevereiro na comparação mensal dos dados dessazonalizados. Na comparação interanual a concessão subiu 21,9%, menos do que foi previsto pelo indicador da Boa Vista de Demanda por Crédito do Consumidor, que subiu 29,4% na mesma base de comparação. Em 12 meses acumulados, o crescimento da concessão acelerou de 23,4% para 25,2%, algo que fora antecipado pelo indicador da Boa Vista, que marcava alta de 24,2%

até o mês de fevereiro.

Quem poderia suavizar o impacto da inflação e dos juros sobre a capacidade de pagamento das famílias seria o mercado de trabalho, mas a taxa de desemprego subiu, ainda que levemente, de 11,1% para 11,2% entre os meses de dezembro de 2021 e fevereiro de 2022 e uma melhora significativa nesse número pode ser postergada por conta das incertezas trazidas pelo cenário.

Por fim, algumas medidas podem ajudar, mesmo que minimamente, o mercado de crédito. Isso passa pela liberação do saque de até R\$ 1.000 do FGTS, com restrições, é claro, e pela concessão de empréstimos a pessoas com alguma restrição de crédito. A contribuição disso, no entanto, no caso do FGTS, deve ser baixa, dado que num cenário de inflação e juros elevados as pessoas tendem a priorizar o consumo, sobretudo, quando a inflação de itens básicos é significativa, como é o quadro atual, e no caso dos empréstimos a contribuição tende a ser temporária, uma vez que o cenário como um todo não irá melhorar só por conta disso.

Fonte: Boa Vista-SCPC







ÓTICAS  
**clara**

Laboratório Próprio  
Seus óculos prontos em 30 minutos!



**GANHE  
OUTRO  
VARILUX®**

NA COMPRA DE UM VARILUX®  
COM CRIZAL E/OU TRANSITIONS®

WhatsApp (19) 3807-9973

Facebook Óticas Clara Instagram @oticasclaraof

Rua Treze de Maio, 303  
Centro - Amparo/SP



**AS MELHORES  
LENTES DO  
MERCADO?  
NÓS TEMOS.**

**CHILLVISION**

*Crizal*

Lentes KODAK

*Transitions*

**VARILUX**



**CHILLI BEANS**  
**AQUI TEM UMA**

**CHILLI  
BEANS**



**MOVIMENTO**

**DO COMÉRCIO**

**VOLTA A CAIR EM MARÇO**





O indicador antecedente da Boa Vista de Movimento do Comércio, que acompanha o desempenho das vendas no varejo em todo território nacional, caiu 1,0% entre os meses de fevereiro e março e acumula queda de 1,7% quando comparados o 1º trimestre de 2022 com o 4º trimestre de 2021 na série de dados dessazonalizados. Já na série de dados originais o indicador recuou 0,5% na comparação interanual e 0,8% no 1º trimestre de 2022 contra o mesmo período do ano anterior.

Na análise de longo prazo, medida pela variação acumulada em 12 meses, o crescimento passou de 0,1% para 1,5%, mas isso não sugere qualquer melhora do cenário econômico e se deveu, basicamente, a uma grande mudança no denominador dessa relação, lembrando que em março de 2021 o indicador havia registrado forte queda na comparação com março de 2020 (último mês antes da pandemia), de 14,6%, devido às restrições impostas naquele mês pela Fase Emergencial de combate ao coronavírus.

No mês, a elevação no nível médio de preços ajuda a explicar essa retração nas vendas. O IPCA de março foi de 1,62%, bem acima da mediana das expectativas do mercado que era de 1,32%. Além dessa surpresa, a inflação, apesar de estar disseminada, foi mais forte nos segmentos relativos a alimentos e combustíveis, muito relevantes ao varejo.

Já a queda na comparação entre o primeiro trimestre deste ano e o último do ano passado reflete não apenas a inflação em si, como também seu efeito sobre a renda do trabalho, que está em queda. Além disso, o mercado de trabalho parece ter estacionado e a taxa de desemprego parou de cair. Após encerrar o ano na marca de 11,1%, a taxa subiu um pouco, para 11,2%, e se manteve nesse patamar nos dois primeiros meses do ano de acordo com a PNAD feita pelo IBGE.

Por fim, a projeção de inflação para o final do ano não para de subir e chegou a 7,65% com base no Relatório Focus de 22/04, que também mostrou um aumento na projeção de juros básicos, para 13,25%. A combinação de inflação, juros e desemprego altos tende a colocar o crescimento do varejo em xeque, mesmo com todos os esforços, como a liberação do saque do FGTS, para aquecer a demanda.

Fonte: Boa Vista/SCPC





ACEA

REALIZOU

WORKSHOP EM ABRIL

Com o intuito de capacitar os associados quanto às questões que envolvem vendas, cobrança e o recebimento de dívidas, a ACEA, realizou no último 26 de abril o Workshop Recupere Dívidas Perdidas.

O evento foi realizado online e ministrado pela advogada Vanessa Mattos e Karine Gallo, Coordenadora Comercial da ACEA.

Ao longo de 2 horas e meia os participantes tiveram relevantes conteúdos que irão auxiliá-los no dia a dia para a gestão do negócio.

A advogada Vanessa Mattos, explanou sobre a forma correta de realizar as vendas, no que tange toda a documentação necessária, bem como os dados recolhidos na hora da

negociação.

Explicou também a forma de cobrança e como o associado pode se blindar para reduzir a probabilidade de inadimplência.

Já a coordenadora comercial da ACEA, Karine Gallo, falou sobre as formas de pré-cobrança disponíveis na Boa Vista SCPC. Explicou as ferramentas que o bureau possui para realizar uma venda mais segura e concedeu noções básicas sobre como negativar um cliente.

Foi um bate-papo muito proveitoso no qual, ao final, os participantes puderam sanar todas as suas dúvidas.



CAMPANHA DE

DIA DAS MÃES

CONFIRA O FUNCIONAMENTO





O que o Dia das Mães significa para você? Para os consumidores em geral é uma data para lembrar e presentear a mulher mais importante de suas vidas. Por isso, este ano, a Associação Comercial e Empresarial de Amparo lançou a promoção Sua Mãe Merece do Bom e do Melhor para ajudar a fomentar o comércio da região de Amparo.

No papel, a palavra mãe parece tão simples, pequena, com apenas três letras, mas a representatividade que esta palavra carrega é a mais pura prova de amor!

M-ã-e: É impossível calcular a força dessa palavra, a complexidade do amor gerado desde o primeiro segundo de vida, quando um novo coração se forma no compasso do seu e dobra de tamanho para nos abrigar. E o que nos resta fazer senão apreciar, amar, retribuir e agradecer?

A Promoção Sua Mãe Merece do Bom e do Melhor é mais um dos benefícios

oferecidos pela ACEA para os seus parceiros associados, como forma de gerar relacionamento, aproximação e o aumento das vendas durante esse período tão benéfico para o comércio de Amparo e do país.

## AÇÃO NAS LOJAS PARCEIRAS

Este ano, a promoção está recheada de prêmios para os consumidores e vendedores que participarem da promoção. O atrativo principal para os clientes é concorrer a uma SMART TV 60"!

Após a realização de uma compra nas lojas parceiras da Associação Comercial de Amparo, o seu cliente receberá um cupom que deverá ser preenchido e inserido na urna ou local indicado pelo vendedor para concorrer ao prêmio!

É permitido que uma mesma pessoa participe mais de uma vez em lojas diferentes ou na mesma loja, desde que o regulamento seja cumprido.



E tem mais: o vendedor que realizar a compra para o cliente sorteado, ganhará um vale-compra de R\$500,00 que poderá ser utilizado em qualquer loja parceira participante da promoção.

O sorteio será realizado no dia 02/06/22 e a divulgação será feita nas redes sociais da ACEA no dia 03/06/22, após a conferência de todas as informações. O vencedor será contactado através de WhatsApp ou ligação, e o mesmo terá um prazo de 24 horas para confirmar a sua identificação por meio de um documento original com foto.

Atenção: As urnas deverão ser entregues na ACEA até o dia 01/06/22 às 17h30.

\*Confira o regulamento completo em:  
[www.aceamparo.com.br/lojasparceiras](http://www.aceamparo.com.br/lojasparceiras)

\*Promoção válida de 01/05/22 a 01/06/22.

**AÇÃO NO INSTAGRAM**  
O mundo está cada vez mais digitalizado, por isso a

promoção também estará acontecendo durante todo o mês de maio. Em paralelo com a ação nas lojas físicas, os consumidores também podem concorrer a um SMARTPHONE novinho em folha, para isso, ele precisa seguir o seguinte regulamento:

- ✓ Seguir o instagram oficial da Associação Comercial de Amparo: @associacaocomercialdeamparo.
- ✓ Curtir a publicação do sorteio oficial, postada no dia 01/05/22.
- ✓ Marcar o perfil de dois amigos nos comentários (não valem perfis desativados, fakes ou de famosos).

Os comentários podem ser feitos sem limitação de quantidade, desde que sejam perfis diferentes em cada comentário.

A promoção é válida de 01/05 a 01/06/22 e o resultado será divulgado em nossas redes sociais no dia 02/06/22, após a validação dos dados, e o ganhador



deverá retirar o prêmio na Associação Comercial de Amparo.

Se você é um empreendedor/empresário credenciado da ACEA, não deixe de participar dessa promoção e trazer mais benefícios para os seus clientes durante este Dia das Mães. Será um mês inteiro de promoção para atrair clientes, gerar relacionamento e aproximar a marca do seu cliente!





# CERTIFICADO DIGITAL

É NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE AMPARO



ADQUIRA E AGENDE SEU HORÁRIO  
[WWW.ACEAMPARO.COM.BR](http://WWW.ACEAMPARO.COM.BR)



# DÊ UM MATCH! COM A HTM

Uma experiência avançada na gestão de seus equipamentos por meio de tecnologia IoT. O HTM Match é um aplicativo que oferece uma série de benefícios que irão qualificar sua rotina de atendimentos.

Baixe o aplicativo, cadastre seus equipamentos HTM

## E CONCORRA A PRÊMIOS INCRÍVEIS!



**HTM**  
TECNOLOGIA DE RESULTADO

 @htmeletronica  
 /htmeletronica  
 /htmeletr  
 /htmeletronica



CONSULTORIA

JURÍDICA

GRATUITA



ACEA informa aos seus associados que possui contrato de consultoria jurídica extrajudicial com o escritório de advocacia do Dr. Adib Kassouf Sad para atendimento de suas demandas.

O contrato firmado com o escritório prevê, ainda, a pedido de nossa diretoria, o atendimento de até 4 consultas por mês para nossos associados, que serão encaminhados pela nossa entidade, sem qualquer custo na primeira consulta para os mesmos.

Para utilização do benefício fornecido por nós e para agendamento das consultas contratadas pela ACEA, entre em contato conosco pelo telefone 19-3807.3533.





**UNiVERSO**  
CONTABILIDADE

GESTÃO CONTÁBIL  
E EMPRESARIAL

[www.universoconsult.com.br](http://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](http://www.amparoemprega.com.br)







# LABORAVES

Supermercado Agropecuário



[www.laboraves.com.br](http://www.laboraves.com.br)

Tel: 19-3808.8900

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





# EDITORIAL

**Editora Responsável:** Karine Gallo

**Publicidade:** Departamento Comercial

**Projeto Gráfico:** Karine Gallo - Comunicação | Marketing  
19 3807.3533 / 3808.6944 / 9 8257.6821

# DIRETORIA

## Triênio 2021/2022/2023

**Presidente:** Larissa Demate

**Vice-Presidente:** Cláudia Martins

**1ª Tesoureira:** Adriana Flaibam

**2º Tesoureiro:** José Geraldo Augusto

**1º Secretário:** Nilton Elias Camargo

**2º Secretário:** Luciano Marcos de Siqueira

**Diretor de Patrimônio:** Fernando Garcia da Silva

**Diretor de Marketing e Promoções:** Mara Guilardi de Oliveira

**Diretor de SCPC:** Délcio Barros Briozo

**Diretores Adjuntos:** Elvio Caleffi Júnior | Rodrigo Barbosa

**Conselheiros Fiscais:** Luciano Micai | Sérgio Antônio Carra | Carlos Benedito Polidoro Frare





REVISTA

# ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo - Maio de 2022. Ano 19. Edição 221

## Sua Mãe Merece

do bom &  
do melhor

ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL

Amparo





**REVELANDO MOMENTOS,  
REGISTRANDO SENTIMENTOS!**

**FASHION  
CASAMENTOS  
RETRATOS  
FAMÍLIA  
EVENTOS  
CORPORATIVOS**



**GUSTAVO SUZUKI  
FOTOGRAFIA**

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