



AM Joias - Pág. 03



Tebet's - Pág. 08



Loja do Futuro - Pág. 16

REVISTA

SINCOMERCIO

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA



JUN | JUL - 2024

Nº 4 | Ano 1



**DIA DOS NAMORADOS COM
11 MIL LOJAS ESPERANDO POR VOCÊS!**

ACREDITO NO POTENCIAL DO COMÉRCIO SOROCABA

Os períodos festivos de cada mês, no calendário, possibilitam datas estratégicas de interesse dos empresários do comércio varejista de Sorocaba. Como comerciante, com décadas de atividades na cidade, pude vivenciar essa realidade, desde a Sorocaba de cinco décadas atrás, quando a população atingia números bem inferiores aos atuais mais de 700 mil habitantes. O que nunca mudou é o potencial de Sorocaba para proporcionar aos moradores da região metropolitana as melhores oportunidades e acesso a todos os tipos de produtos do mercado nacional e internacional, nas lojas do centro, bairros e shoppings centers.

Assim, o “Dia dos Namorados” é um desses momentos especiais que, a cada ano, solidifica-se como uma ótima alternativa aos comerciantes e consumidores. Afinal, Sorocaba conta com uma diversidade de itens para presentes, como o ramo de joias e semijoias, segmento destacado, nesta edição da nossa Revista, através da empresária Ana Maria e sua loja, um bom exemplo dessa afirmação.

Aproveitando a ocasião, destacamos, também, o ramo de bolsas e sapatos da loja Tebet’s, associada há mais de 20 anos do Sincomercio, um atrativo aos enamorados que desejam presentear com artigos que causam impacto emocional às namoradas e esposas.

Com uma extensa variedade de produtos e mercadorias, é visível que o mercado varejista de Sorocaba cresce, cada vez mais, com milhares

de lojas espalhadas pelas ruas e avenidas dos principais corredores comerciais dos quatro cantos da nossa cidade. Também, nesta edição, há um importante alerta da Polícia Militar a quem vai às compras, para prevenção de furtos e roubos, na hora de circulação pelas lojas e transporte público.

Essa parceria do Sincomercio com a Polícia Militar possibilitará a inserção de dicas de segurança, também, nas próximas edições da nossa Revista, ao longo de 2024. E, se tudo muda com a tecnologia digital, não poderíamos ficar de fora do projeto “Lojas do Futuro”, promovido pelo SEBRAE.

Desejamos, em nome da diretoria do Sincomercio Sorocaba, uma ótima leitura desta 4ª edição bimestral, a todas as pessoas que tiverem acesso à Revista, impressa ou digital inserida no site do Sincomercio.



Osvaldo de Oliveira Lamos
Presidente

EXPEDIENTE

Presidente

Osvaldo de Oliveira Lamos

Vice-Presidente

Fernando Festa Casali

Ronaldo Antunes Ferreira

Secretário

Alcebíades Alvarenga da Silva

Tesoureiro

Wilson Arruda Rodrigues

Conselho Fiscal

Márcio Bórnica

Alfredo Soranz

José Flores Arruda Filho

Suplentes

Frank Edson Fidencio

Teófilo Negrão Duarte

Delegado Efetivo

Osvaldo de Oliveira Lamos

Wilson Arruda Rodrigues

Revista Sincomercio Sorocaba é o órgão oficial do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba, com distribuição gratuita aos empresários do comércio varejista.

Os artigos assinados são de responsabilidade de seus autores.

Tiragem

3.000 exemplares.

Projeto Gráfico

VT Publicidade

Jornalista Responsável

Vanderlei José Testa MTB 17622.

Revista Sincomercio

Revista com edição bimestral do
Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba

Ano 01 | Nº 04 - Jun/Jul - 2024

Assistente editorial e comercial:

Vinicius Marques – contato de anúncio
15 2101-6373 Whatsapp 15 99785-5445

Revisão: Prof. João Alvarenga

ANA MARIA E A AM

JOIAS QUE BRILHAM EM DESIGNS MODERNOS

A HISTÓRIA DA EMPRESÁRIA ANA MARIA CORRÊA FERNANDES, NO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA, COMEÇOU EM 1989. A VOCAÇÃO DE SUA FAMÍLIA NO COMÉRCIO FAZ PARTE DA SUA VIDA, DESDE QUANDO O SEU MARIDO, MILTON FERNANDES LOPES, PARTICIPAVA COMO SÓCIO PROPRIETÁRIO DA LOJA "NEIDE MODAS", NA RUA DA PENHA. ANA MARIA SENTIA A NECESSIDADE DE TER A SUA PRÓPRIA LOJA DE SEMIJOIAS. UM NOVO SEGMENTO DE PRODUTOS PARA MULHERES, EM JOIAS, COM QUALIDADE NO BANHO DE OURO, E ACESSÍVEL ÀS CLIENTES, FEZ COM QUE SURGISSE A "AM JOIAS", EM UMA SALA DA SUA CASA.



Em pouco tempo, com o aumento das vendas, e a sua estratégia de montar Kits de mostruário para colaboradoras revendedoras, expandiram suas metas de comercialização. Isso levou Ana Maria a mudar de local para um apartamento.

Como a ousadia impulsiona o DNA do empreendedorismo de Ana, ela seguiu a sua vocação empresarial até chegar aos dias atuais, com 35 anos de atividades, em suas amplas

e modernas instalações próprias, em um prédio localizado entre a Rua Professor Toledo e Rua da Penha, próximo ao Hotel Ipanema. Um dos orgulhos de Ana Maria e Milton é a educação dos três filhos, todos formados em faculdades graças ao trabalho no comércio de Sorocaba.

Presentes ao Dia dos Namorados

A variedade de itens nos mostruários da loja AM, disponíveis para

vendas ao consumidor, com valores atrativos, como um brinco de bailarina, por R\$ 62,00, atrai os jovens que desejam presentear a sua namorada. "Centenas de joias banhadas a ouro, com certificado de qualidade, estão nos mostruários à disposição dos clientes", diz Ana Maria. Além das semijoias, como conjunto de brincos e colar, pingentes, braceletes, pulseiras, anéis, relógios, correntes, a AM tem uma variedade de peças de prata 925, a mais alta em pureza.



OPORTUNIDADE DE TRABALHO A REVENDEDORAS

Jovens estudantes universitárias e mulheres que buscam uma renda extra ao orçamento familiar e, mesmo para usar nos pagamentos de mensalidades das escolas, fazem parte da equipe de revendedoras da AM Joias. O cadastro é realizado na loja AM e, após aprovado, a revendedora sai com um mostruário completo em consignação, para realizar o seu trabalho de vendas em suas comunidades de relacionamento familiar, escolar ou empresarial, além de amigos e vizinhanças.

“HÁ REVENDEDORAS QUE GANHAM ATÉ CINCO MIL REAIS OU MAIS”, CONTA ANA MARIA.

A loja AM Joias atende de segunda a sábado, em horário comercial, na Rua Professor Toledo, 198-Centro-Sorocaba (esquina com Rua da Penha, ao lado do Hotel Ipanema.)

Por Vanderlei Testa



Empresário do Comércio Varejista de Sorocaba

Faça parte da sua entidade patronal e conheça tudo o que você e o seu negócio podem usufruir das assessorias e serviços prestados.



Sorocaba tem mais de 11 mil lojas do comércio varejista para presentear o ano todo.

☎ 15 - 2101-6373

☎ 15 - 99785-5445



www.sincomerciosorocaba.com.br

✉ contato@sincomerciosorocaba.com.br

📱 @SincomercioSorocaba

Sede Sincomercio e Jucesp
Rua Cesário Mota, 463- Centro-Sorocaba

PACIÊNCIA?

OU INÉRCIA E MEDO DE AGIR?

A inércia e o medo de agir podem ser confundidos com paciência. Enquanto a paciência nos permite esperar pelo momento certo e agir com sabedoria, a inércia e o medo de agir nos paralisam e nos impedem de seguir em frente.

A PACIÊNCIA NÃO É SIMPLEMENTE ESPERAR, PASSIVAMENTE, QUE AS COISAS ACONTEÇAM. PELO CONTRÁRIO, É A CAPACIDADE DE MANTER A CALMA E A PERSEVERANÇA DIANTE DAS DIFICULDADES, DE ACEITAR QUE NEM TUDO ESTÁ SOB NOSSO CONTROLE E DE CONFIAR NO TEMPO NECESSÁRIO, PARA QUE AS COISAS SE DESENHEM DA MELHOR MANEIRA POSSÍVEL.

Em um mundo marcado pela pressa e pela busca incessante por resultados imediatos, a paciência é, muitas vezes, subestimada e confundida com inércia ou medo de agir. No entanto, a verdadeira paciência é uma qualidade poderosa que requer força interior, determinação e confiança. A paciência é uma virtude que nos ajuda a enfrentar os desafios da vida com equilíbrio e serenidade, enquanto a inércia e o medo de agir podem nos impedir de alcançar nossos objetivos e realizar nosso potencial máximo.

Por outro lado, a inércia é a falta de movimento e ação, muitas vezes, decorrente de uma zona de conforto.

Assim, é importante distinguir entre esperar com paciência e, simplesmente, deixar as oportunidades passarem por medo de agir ou por comodismo.

Para o sucesso pessoal e profissional, portanto, é crucial cultivar a paciência de forma consciente e ativa, mantendo a determinação e a perseverança, mesmo diante das adversidades.

Ao mesmo tempo, é essencial estar atento para não cair na armadilha da inércia ou do medo de agir, lembrando-se de que a verdadeira paciência é uma força que nos impulsiona a seguir em frente, mesmo quando o caminho parece difícil. Pense nisso. Sucesso!



Luiz Marins
Antropólogo, Escritor, Palestrante

DIA DOS NAMORADOS

DIA 13 DE JUNHO. FILA PARA PEGAR OS PÃES NAS CELEBRAÇÕES DE SANTO ANTÔNIO. É UM MOMENTO DE MUITA DEVOÇÃO AO SANTO PADROEIRO DOS NAMOROS E CASAMENTOS. TRADICIONALMENTE, O "DIA DOS NAMORADOS" É COMEMORADO SEMPRE EM 12 DE JUNHO EM TODO O BRASIL. UM DIA ESPECIAL COM ALMOÇOS E JANTARES EM RESTAURANTES, COM CARDÁPIOS REGADOS A VINHOS. ENAMORADOS COMEMORANDO COM ALIANÇAS NOVAS NOS DEDOS. PEDIDOS DE NAMOROS E NOIVADOS. NOVOS TEMPOS.



A Loja Lemy, é uma das opções loja de lingerie para os namorados buscarem os seus presentes. A loja fica na esquina da Rua da Penha com a Rua Professor Toledo.

O romantismo dos namorados com flores nas mãos para entregá-las às namoradas ficou nas lembranças das cenas dos filmes. Agora, pelo jeito, é um perfume comprado de última hora no O Boticário do supermercado ou shopping.

Para os mais chegados à intimidade, a rota leva aos locais com promoção especial com direito a champanhe. Mas, onde entra, nessa história, a futura família nos projetos de filhos e casamento?

Quem sabe, Santo Antônio dá um jeito e arruma um bom partido, como dizia minha avó. Ou, então, uma ótima esposa e companheira para desfrutar dezenas de anos juntos no mesmo teto. A magia do amor existe (resiste) e sempre estará na moda. Na verdade, nunca perderá o sabor essencial das mãos

dadas no altar e o "Sim" do comprometimento na saúde e na doença. Coisas de gerações passadas? Não! Afinal, quem não gosta de se sentir amado ou amada de verdade?

Mas, alguém pode indagar: o que acontece que muitos casais se separam? Perderam o romantismo? Na verdade, muitas separações, ocorrem devido à ausência da "química do olhar". Olhar para dentro do outro, e perceber que, ali, há um ser humano, homem e mulher, nascidos para serem olhados com carinho e respeito. É o amor que brilha! Sem críticas ou desrespeitos.

E, hoje, também, nas festas juninas, as danças típicas e quermesses permanecem ativas, em nossa cidade, com o tradicional levantamento dos mastros com a imagem dos santos festeiros: Santo

Antônio, São João e São Pedro. Pedidos brotam nessas festas, bem como nos papéis escritos com intenções e colocados sob o travesseiro. Parece que o "santo casamenteiro" fará horas extras, neste mês de junho, para atender até meia noite. Então, aproveita você aí, pois dia 13 de junho é só uma vez ao ano, e continuar solteiro ou solteira, por mais 365 dias, é pagar pecado de tanto azar. Apesar, de que conheço muita gente que prefere estar só, ou, então, que dizem: começariam tudo de novo, com a mesma companhia. Isso nos lembra a letra de uma música que nos convida a recuperar o tempo perdido, para espantar a solidão, a tristeza e a saudade.

Por Vanderlei Testa

TEBET'S, PRESENTES QUE AS MULHERES GOSTAM DE GANHAR O ANO TODO

JOSÉ CARLOS PEYRES, SAUDOSO EMPREENDEDOR DE SOROCABA, SEMPRE FOI UM HOMEM VITORIOSO NAS SUAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS. COMO CIDADÃO, SOUBE COM A SUA ESPOSA, DIRCE TEBET PEYRES, PLANTAR SEMENTES DE GENEROSIDADE HUMANA, NAS INÚMERAS ATIVIDADES QUE ASSUMIU EM PROL DA COMUNIDADE SOROCABANA. A LOJA TEBET'S – ESPECIALIZADA EM ARTIGOS DE COURO EM PRODUTOS COMO CALÇADOS, BOLSAS E ACESSÓRIOS – SEMPRE FOI REFERÊNCIA EM QUALIDADE. ESSA TRADIÇÃO, CONQUISTADA, A PARTIR DE 1986, HÁ MAIS DE 38 ANOS, PELA TEBET'S, EM LOJA NA RUA DR. BRAGUINHA, TEVE CONTINUIDADE COM A EMPRESÁRIA CRISTIANE TEBET, FILHA DO CASAL DIRCE E JOSÉ PEYRES.



Cristiane contou que a sua mãe foi quem motivou a abertura da loja, permanecendo até 2007 à frente do negócio, com o seu pai José Carlos, bancário, cuidando das finanças até 2013.

Em 1989, com novos olhares para um ponto comercial atraente, os pais e a filha, empresários da família, abriram a loja na Rua da Penha e no Shopping Sorocaba.

SHOPPING SOROCABA, TRADIÇÃO NA CIDADE, TEM TEBET'S: DIA NOS NAMORADOS

A loja Tebet's está instalada no Shopping Sorocaba há 35 anos. A sua existência na Rua da Penha, centro de Sorocaba, marcou, por décadas, um ponto comercial de calçados e bolsas em frente ao antigo restaurante Carmona e prédio da Telesp. Com a transferência dessa unidade e abertura da Tebet's no Shopping Esplanada e, posteriormente, no Shopping Sorocaba – a primeira loja à esquerda, ao lado da agência do Banco do Brasil, desse centro de compras –, inovou na sua apresentação e design dos produtos em grandes vitrines.

Um dos diferenciais da Tebet's é o atendimento da equipe de vendedoras. Com treinamento constante oferecido pela empresária Cristiane, as profissionais de vendas assessoram as clientes nas escolhas dos itens, como: bolsas, calçados, cintos, malas e outros acessórios que são lançados em eventos do mundo da moda. Sempre atualizando o estoque da loja, Cristiane frequenta as feiras das fábricas que reúnem os últimos lançamentos de fabricação, no Brasil, e pesquisado em grifes do exterior. Quase que, simultaneamente, a exposição da "Maior Feira do Calçado Brasileiro", realizada em São Paulo, de 21 a 23 de maio de 2024, Cristiane adquiriu os produtos da "BF Show", e faz o lançamento em Sorocaba.

Neste dia 12 de junho, "Dia dos Namorados", a loja Tebet's, associada do Sincomercio, há mais de 20 anos, é uma ótima opção aos namorados, maridos e companheiros que desejam presentear com sapatos e bolsas, carteiras, cintos, e outros acessórios como bijuterias de qualidade. As condições de preços e pagamento facilitado aos clientes, também, é um diferencial aos compradores da Tebet's.

A Cristiane Tebet afirma que a sua loja trabalha com multimarcas de qualidade e grifes, em um só lugar, como: "Luz da Lua", "Anacapri", "Usaflex", "Specchio", "Brizza" e "Arezzo". Há, também, os produtos da marca própria "Tebet's", produzidos especialmente para a loja. Cristiane busca as tendências para atender às exigências das clientes. No caso das bolsas, ela diz que são "irmãs gêmeas da mulher", pois a bolsa precisa carregar tudo o que ela necessita fora de casa.

Para o "Dia dos Namorados", Cristiane dá uma dica aos homens: "toda mulher gosta de ganhar sapatos e bolsas". A bolsa dá um empoderamento à mulher e, como o homem aprecia a sua mulher bonita, a Tebet's ajuda na escolha do presente ideal, como sapatos românticos para a mulher delicada e apaixonada. Atualmente, a moda é da "estação inverno", com tendência a metalizada, verde, marrom, azul jeans e vermelho. "Para os homens, há uma linha de carteiras e mochilas para notebook, que as mulheres podem comprar e presentear no Dia dos Namorados", sugeriu Cristiane.



FASCÍNIO DAS BOLSAS E CALÇADOS

"O fascínio que as bolsas, calçados e acessórios exercem sobre as mulheres fica ainda maior, pois os modelos enchem nosso look de charme e glamour, com materiais variadíssimos, tamanhos e modelos para todos os estilos e gostos", observou a empresária. Assim, para a mulher que segue tendências tão marcantes quanto elas, a Tebet's Bolsas e Calçados traz, a cada coleção, as melhores novidades do mercado fashion desses itens tão fundamentais. "Estamos sempre inovando e acompanhando as tendências do mercado, renovando nossas coleções com produtos de qualidade e conforto, proporcionando às clientes experiências indescritíveis, ao usar os produtos da Tebet's", destaca Cristiane.

Por Vanderlei Testa

TIRE SUAS DÚVIDAS EM NOSSA CENTRAL DE ATENDIMENTO

SEGUEM ALGUMAS DÚVIDAS FREQUENTEMENTE ENCAMINHADAS PELOS NOSSOS CLIENTES:

1. Quais são os valores das taxas referentes aos serviços prestados?

Temos a tabela completa disponível para consulta em nosso site através do link <https://www.jucespsorocaba.com.br/precos/>

2. O E.R.Sorocaba possui serviço de coleta/entrega?

Sim! Possuímos serviço gratuito de coleta e entrega de processos, bem como dispomos também de serviços de entrega postal. Consulte a disponibilidade para o seu endereço entrando em contato conosco.

3. VREDigital

Ao preencher o cadastro escolha entregar a documen-

tação presencialmente ao Escritório Regional de Sorocaba para obter o registro em até 24 horas. Lembramos que nosso site possui Guias Atualizadas para te ajudar no preenchimento de processos no sistema VRE|DIGITAL.

Para o acesso às orientações digite: <https://www.jucespsorocaba.com.br/2021/08/10/vredigital-quais-procedimentos-devo-seguir/>

4. A Jucesp aceita assinatura digital em processos físicos?

Sim, desde que seja possível efetuar a validação e a verificação das assinaturas através de QR Code, hash, ou código de validação devidamente informado, os quais serão atestados no próprio portal de assinaturas utilizado pelos signatários.

DICAS DE SEGURANÇA NAS COMPRAS

A REVISTA SINCOMERCIO, EM PARCERIA COM A POLÍCIA MILITAR, DESTACA CONSELHOS ÚTEIS AOS CONSUMIDORES, CONFORME ENTREVISTA REALIZADA COM O CAPITÃO PM, FERNANDO PEDROSO WEY

AO ESTACIONAR OU RETORNAR PARA APANHAR O CARRO, ESTEJA ATENTO PARA A PRESENÇA DE INDIVÍDUOS SUSPEITOS NAS PROXIMIDADES.

NO CASO DE TER SEU VEÍCULO ROUBADO OU FURTADO, NUNCA REAJA OU TENTE PROCURÁ-LO SOZINHO, SEMPRE ACIONE A POLÍCIA MILITAR.

LEMBRE-SE DE QUE A RAPIDEZ NO AÇIONAMENTO DA POLÍCIA MILITAR AUMENTA A POSSIBILIDADE DE RECUPERAÇÃO DE UM VEÍCULO FURTADO OU ROUBADO.

PRESTE MUITA ATENÇÃO!

- Tenha dinheiro separado para pequenas despesas.
- Leve consigo somente cartões e cheques necessários.
- Bolsas, carteiras ou sacolas de compras devem ser transportadas junto e à frente do corpo, para o lado de dentro da calçada.
- Evite retirar sua carteira em público, principalmente em bares, lojas, locais de grande movimento etc.
- Desconfie de empurrões ou esbarrões.
- Não deixe a bolsa, carteira ou outros objetos comprados de forma descuidada.
- Mantenha a atenção, nunca perca o contato visual.

ESSAS INFORMAÇÕES PODEM AJUDAR VOCÊ

- Evite carregar muitos pacotes ou sacolas, para não chamar atenção e evite ter as duas mãos ocupadas.
- Evite fazer compras sozinho e escolha realizá-las durante o dia.
- Evite utilizar joias e roupas que chamem a atenção.
- Evite aglomerações em ruas ou lojas.
- Procure fazer suas compras em dias e horários de menor movimento.
- Separe dinheiro em diferentes bolsos, preferencialmente em bolsos da frente.
- Use roupas leves e confortáveis.

FIQUE MUITO ATENTO

- Não perca as crianças de vista enquanto olha vitrines ou faz compras. Identifique-as com pulseiras.
- Cuidado no momento de efetuar o pagamento com cartões para evitar a clonagem.
- Não perca seu cartão de vista e certifique-se de sua utilização apenas na máquina de sua operadora.
- Pague com cheque cruzado e nominal ou cartão, evitando assim, andar com quantias elevadas de dinheiro.
- Avise imediatamente a perda, o roubo ou o extravio de cartões ou talões bancários. Tenha muita atenção a pessoas estranhas que se aproximam.

EMERGÊNCIA



190
POLÍCIA MILITAR

181
DISQUE-DENÚNCIA

193
CORPO DE BOMBEIROS



A FORÇA PÚBLICA DE SÃO PAULO



Acesse as nossas redes sociais.





Entre em contato com a equipe do Sesc Sorocaba e saiba como oferecer esse benefício gratuito para os seus funcionários.

(15) 3332-9371 ou empresas.sorocaba@sescsp.org.br

SESC SOROCABA
Rua Barão de Piratininga, 555
Tel.: +55 15 3332-9933
[f](#) [@](#) [x](#) [v](#) /sescsorocaba
sescsp.org.br/sorocaba

Raquel Reis

Trabalha no setor de comércio.

Ela e as filhas Aila e Sofia frequentam a piscina no Sesc Sorocaba.

Trabalhadores registrados em empresas do comércio de bens, serviços e turismo e seus dependentes podem fazer a Credencial Plena do Sesc gratuitamente.

Com ela, é possível ter acesso prioritário às atividades do Sesc em Sorocaba e em todo o Brasil.

Sesc

PARQUE TECNOLÓGICO DE SOROCABA E SINCOMERCIO CELEBRAM ACORDO DE COOPERAÇÃO

O PARQUE TECNOLÓGICO DE SOROCABA (PTS) E O SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA (SINCOMERCIO) CELEBRARAM UM ACORDO DE COOPERAÇÃO, COM O OBJETIVO DE PROMOVER A TROCA DE INFORMAÇÕES TÉCNICAS EM TODAS AS ÁREAS DO SETOR, QUE ENVOLVE A ELABORAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS, ALÉM DA RECIPROCIDADE EM APOIOS INSTITUCIONAIS, OFERTA DE CURSOS DE CAPACITAÇÃO E A REALIZAÇÃO DE EVENTOS.



Nelson Cancellara

O presidente do Parque Tecnológico de Sorocaba (PTS), Nelson Cancellara, explica que o Parque é um ambiente de inovação que visa fomentar o desenvolvimento de empresas e projetos tecnológicos na Região Metropolitana de Sorocaba. “Nosso objetivo é contribuir para o crescimento econômico e social da Região Metropolitana de Sorocaba, promovendo o empreendedorismo

e estimulando o desenvolvimento de novas tecnologias, contribuindo para a geração de empregos e renda e, conseqüentemente, a melhoria da qualidade de vida da população”, explicou.

Segundo o presidente, o acordo também poderá possibilitar que empresas residentes em seu ecossistema e ‘startups’ possam entender as principais demandas do setor, no

que se refere ao desenvolvimento de tecnologia e inovação, e desenvolver produtos e serviços que atendam às necessidades dos associados do Sincomercio. “Trata-se de uma somatória de forças fundamental para ampliar, cada vez mais, o desenvolvimento da nossa cidade, que vem se consolidando no conceito de Cidade Inteligente”, destacou o presidente do PTS, Nelson Cancellara.



Já, o presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba, Osvaldo de Oliveira Lamos, explica que a entidade completou, este ano, 80 anos de fundação, e que essa parceria é de extrema importância, uma vez que a tecnologia e a inovação estão cada vez mais presentes, no dia a dia das empre-

sas, sendo fundamental que o setor acompanhe essas transformações. Segundo Osvaldo, atualmente, Sorocaba conta com aproximadamente dez mil empresas que pertencem à categoria do comércio varejista. "A nossa entidade é atuante na defesa dos interesses da categoria econômica, nas distintas

esferas do poder, seja, municipal, estadual ou federal, não apenas individualmente, mas como filiada à Federação do Comércio de São Paulo que, unindo forças, participam dos grandes temas nacionais. E essa parceria com o Parque Tecnológico de Sorocaba para nós é de extrema importância", salientou.

Siga o **SINCOMERCIO** nas Redes Sociais



Prestige o Comércio de Sorocaba comprando presentes do Dia dos Namorados nas lojas do centro, dos bairros e dos Shoppings da cidade.



  @SincomercioSorocaba

LIMA DUARTE

SAUDOSO COMERCIANTE DA RUA DA PENHA, DEIXOU UM LEGADO HISTÓRICO A UMA FAMÍLIA DE FOTÓGRAFOS

A cidade de Itapetininga foi o berço do José Lima Duarte e de sua esposa, Auta Therezinha Negrão Duarte. Na década de 1960, José Lima Duarte escolheu como profissão trabalhar com fotografias em uma loja, durante dois anos, dentro do Mercado Municipal. A pequena movimentação de serviços, naquela época, na sua “Loja Rex”, em Itapetininga, fez com que a mudança para Sorocaba acontecesse para o casal Auta e José.

Em novembro de 1968, há 56 anos, um ponto comercial de propriedade da família Verrone, na Rua da Penha, 873, no centro de Sorocaba, atraiu a atenção do empreendedor José Lima Duarte. A sua visão de negócios o motivou a investir as suas economias numa loja de fotografias. Os seus filhos, Teófilo, com 15 anos de idade, e Francisco, com 13 anos, gostaram da mudança para a cidade grande, pois teriam maiores chances de estudo e trabalho. Fernando Negrão tinha apenas um ano de idade.

Hoje, passados 56 anos dessa mudança, a loja continua de portas abertas e comandada pelo filho, Teófilo Negrão Duarte. Essas quatro décadas abrindo, diariamente, as portas de ferro, não desanimaram o Téo, como é conhecido um dos mais populares fotógrafos de Sorocaba. Ele relatou à Revista Sincomercio, cuja entidade ele é diretor- e a sua loja participa como associada há décadas. Téo disse que o Clube de Campo Sorocaba e o Ipanema Clube contratam os seus serviços de fotógrafo há 40 anos ininterruptos.

Dos tempos do seu pai, Lima Duarte, à frente da loja, Téo recorda que as fotos 3x4 para documentos, com uso em carteira profissional, título de eleitor, alistamento militar, carteira de habilitação, levavam mais de 100 pessoas, por dia, à loja. Eram especializados nesse tipo de foto em preto e branco. Por iniciativa do pai Lima Duarte, dono do negócio, ao invés de produzirem meia dúzia de fotos, a empresa passou a oferecer sete fotos aos clientes. “Porém, a novidade é que uma das fotos 3x4 era inserida em um chaveiro plástico transparente e entregue ao cliente”, lembrou Téo.

Sobre os seus mais de 40 anos de loja, Teófilo Negrão tem orgulho de dizer: “muitos casais que fotografei o casamento na igreja ou cartório, já fiz as fotos das Bodas de Prata (25 anos) e até o aniversário de 15 anos dos filhos dos mesmos casais.”



A loja Lima Duarte está aberta de segunda a sábado, para fotos 3x4 e revelação colorida de fotos tiradas em celular e arquivadas em pen-drive. Téo Negrão é especializado em fotografar eventos, como: casamentos, batizados, festas, inaugurações, lançamentos. Quando se faz necessário, os seus filhos, Lucas Negrão e Nícolas Negrão, o acompanham como profissionais especializados em fotografias digitais.

Loja Lima Duarte em Sorocaba: Rua da Penha, 873-Centro.

Por Vanderlei Testa



LOJA DO FUTURO

FOI REALIZADO NO AUDITÓRIO DO SESC, EM PROMOÇÃO DO SEBRAE, FECOMERCIO E SINCOMERCIO SOROCABA

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL FEZ PARTE DO LANÇAMENTO

O SEBRAE-SP, Fecomercio SP e Sincomercio Sorocaba lançaram, no dia 24 de abril, o Programa “Loja do Futuro” para o varejo em Sorocaba. O Evento de lançamento teve uma palestra sobre o impacto da Inteli-

gência Artificial no setor varejista. “Os impactos da Inteligência Artificial no varejo” foi o tema da palestra de Alexandre Robazza, no evento de lançamento do “Loja do Futuro”. A ação, que conta com o apoio do SESC-Sorocaba, ACSO

e Prefeitura Municipal de Sorocaba, aconteceu, no auditório do SESC-Sorocaba, na Rua Barão de Piratininga, 555. Ao todo, foram 275 vagas com as inscrições gratuitas aos comerciantes e empresários interessados no segmento.

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

O Gerente da Unidade de Relacionamento com Cliente do SEBRAE-SP, Alexandre Robazza, é especialista em marketing, comunicação e atendimento ao cliente. Robazza já visitou edições anteriores da NRF, em Nova York, e apontou, no evento em Sorocaba, as principais tendências do mercado. Esse evento foi um sucesso e uma oportunidade para os empresários de Sorocaba e região se atualizarem sobre o tema, além de conhecerem como será a trilha de capacitação.

O Programa “Loja do Futuro” é inspirado nas tendências e tecnologias exibidas, nas últimas edições das feiras internacionais NRF, de Nova York, e Euroshop, em Dusseldorf, na Alemanha.

Além da palestra, o programa contemplou uma “Oficina sobre experiência do cliente, cuidados com o uso da Inteligência Artificial, diagnóstico de maturidade digital

e outras soluções que podem ser personalizadas, como consultorias”, contou Vinicius Marques, que representou o Sincomercio na palestra.

“O programa é uma oportunidade para o varejista se atualizar sobre as inovações e tendências mundiais, a partir do mapeamento do SEBRAE, nas principais feiras do setor. Temos o objetivo de provocar uma transformação em cada negócio de varejo, buscando aumentar o faturamento e contribuindo para a inovação”, destaca o consultor de negócios do SEBRAE-SP, Henrique Romão.

O consultor explica, ainda, que o “Loja do Futuro” está baseado em quatro eixos: gestão moderna, digitalização dos canais de venda, inovação e acesso ao mercado. “As soluções propostas pelo projeto foram pensadas para conhecer o nível de maturidade digital em vendas on-line e abrir portas para novos mercados; além de gerar

mais oportunidades de faturamento e aumento da competitividade das empresas”, completa o consultor.

O programa Loja do Futuro atuará em quatro eixos: gestão, inovação, digitalização e mercado. Ao participar do programa, os empresários do comércio varejista terá o acompanhamento dos técnicos do programa por um período de três meses, podendo ser estendido até o dia 15 de dezembro de 2024. Os critérios para participação é a empresa esteja enquadrada como MEI, Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte. A empresa deve possuir faturamento anual máximo de R\$ 4,8 milhões de reais. Um termo de responsabilidade deverá ser assumido pelo empresário interessado e o Sebrae e Fecomercio. Informações podem ser obtidas no Escritório de Sorocaba do Sebrae localizado na avenida São Paulo, 1.182

SESC SOROCABA

A UNIDADE DO SESC-SOROCABA É UM DOS DESTAQUES DESTA EDIÇÃO DA REVISTA SINCOMERCIO. EM VISITA À GERENTE LOCAL DO SESC, NILVA COSTA LUZ, REGISTRAMOS AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DESSA UNIDADE.

Dariamente, milhares de veículos circulam pela Avenida Washington Luiz em Sorocaba, passando em frente à Unidade do SESC-Serviço Social do Comércio. A arquitetura moderna desse edifício chama atenção de quem passa pelo local. A organização recebe, semanalmente, 13 mil pessoas que utilizam as atividades e os serviços sociais oferecidos pelo SESC. A Unidade de Sorocaba é uma das 43 unidades operacionais da rede SESC, uma das organizações que integram o “Sistema S”: SENAC, SESI E SESC. Só no Estado de São Paulo são atendidos associados, empregados do comércio e área de serviços, totalizando cerca de 30 milhões de pessoas a cada ano.

Fundado, em 1946, por um grupo visionário de empresários do Comércio, o SESC mantém, há 78 anos, uma conduta exemplar em termos de profissionalismo e acolhimento de ações de cultura, educação e segmentos sociais, como: música, teatro, cinema, artes e esportes. O SESC é mantido pelos empresários do comércio de bens, turismo e serviços.

Os onze mil empresários do comércio varejista de Sorocaba, representados pelo Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba-Sincomercio, tem a sua parcela de participação na grandeza social do SESC na cidade.

A gerente da Unidade Sorocaba do SESC, Nilva Costa Luz, está à frente da entidade desde agosto de 2023. Com 20 anos de carreira profissional no SESC, Nilva é uma das colaboradoras que se apaixonou pelo que faz. Em visita da reportagem da “Revista Sincomercio” ao SESC, a gerente mostrou as dependências do atendimento odontológico



Nilva Costa Luz, gerente do Sesc Sorocaba

com cinco gabinetes para atender a associados e dependentes. O alto padrão dos equipamentos e os profissionais que atendem às consultas, nos períodos manhã e noite, são indicativos da qualidade dos serviços prestados a centenas de pessoas mensalmente.

Durante nossa visita, pudemos constatar que, à beira das piscinas, inúmeros banhistas tomavam sol; nas quadras, adolescentes praticavam Basquetebol; na academia, jovens e adultos se exercitavam descontraidamente; crianças do “Projeto Curumim”, todas uniformizadas pelo SESC, embelezam a identidade visual desse magnífico programa educacional, que atende a crianças de 7 a 12 anos, com aprendizado lúdico e lazer sadio. Os frequentadores dessa bem montada unidade contam, ainda, com os serviços de uma ampla lanchonete com ótimo atendimento a todos. Um moderno auditório, com capacidade para mais de 250 pessoas, além de uma bela livraria, repleta de títulos de livros e CDs, de variados autores, completaram o roteiro da nossa visita de 30 minutos.

Nilva Costa Luz enfatizou que as portas do Serviço Social do Comércio estão abertas aos empresários do comércio de Sorocaba e região. Inclusive, citou que, também, o projeto “Circuito SESC de Artes”, que contempla 122 cidades. Como exemplo, ela lembrou que, na região metropolitana de Sorocaba, Capão Bonito teve o evento, em 18 de maio; Itapeva, dia 25 de maio; Itapevinga, dia 19 de maio; Itararé, em 26 de maio, sempre com a presença da “Caravana do SESC”, que leva ações de cultura, educação, esporte, saúde e informações à população. No site do SESC: <https://portal.sescsp.org.br>, os leitores encontrarão informações sobre os eventos e como se associar.



Por Vanderlei Testa

Financiamentos Crediguaçu

VEÍCULOS

Novos ou usados

Melhores taxas do mercado.

Condições *diferenciadas,*

Taxas mais
atrativas e competitivas.

Faça agora sua simulação!

FOTOVOLTAICO

Tenha o **sol** como aliado para
economizar, produzir e crescer.

Fale com a gente!

Rua Cesário Mota, 570
Centro - (15) 3333.1100

Avenida Ipanema, 348
Vila Nova Sorocaba - (15) 3212.8780

Rua Bonifacio de Oliveira Cassu, 204
Éden - (15) 3235.1140

 **SICOOB CREDIGUAÇU**

NOTAS & NOTÍCIAS

DO SEU INTERESSE!

SINCOMERCIO FAZ PARCERIA COM CCBEU PARA OS SEUS CURSOS, COM DESCONTOS ESPECIAIS AOS ASSOCIADOS.

A diretoria do Sincomercio Sorocaba e o Centro Cultural Brasil Estados Unidos realizaram parceria, com convênio de benefícios aos associados, funcionários e seus dependentes. No acordo, ficou acertado que haverá descontos de 10 a 40% sobre os valores integrais dos cursos oferecidos pelo CCBEU, em suas unidades: Centro (Matriz), Shopping Cidade, CCBEU Young.

Já, na Unidade CCBEU Kids, todos os colaboradores do Sincomercio possuirão descontos de 10% sobre os valores integrais, incluindo valores normais dos períodos oferecidos.

A Unidade Centro do CCBEU está localizada na Rua Moreira Cesar, 124, a poucos metros do Sincomercio, que está na mesma rua, número 463

VACINAÇÃO DA GRIPE

A Diretoria do Sincomercio Sorocaba, em atenção ao surto de gripe que ocorre, naturalmente, neste período do ano, firmou contrato com a Unimed, para a vacinação de seus colaboradores. A vacinação aconteceu nas dependências da sede do Sincomercio, facilitando a todos os interessados o acesso a essa prevenção importante para a saúde de cada colaborador.



DIRETORIA DO SINCOMERCIO RECEBEU DIPLOMA PELAS AÇÕES EM PROL DOS COMERCIANTES

Sincomercio recebeu, no dia 24 de abril de 2024, diploma da Prefeitura Municipal de Sorocaba, pelas ações realizadas, na cidade, que resultam

em melhorias e fortalecimento dos comerciantes sorocabanos. O quadro com o diploma está exposto na sala de reuniões da diretoria.



CAMPANHA PARA ARRECADAR PRODUTOS PARA O RIO GRANDE DO SUL TEVE PARTICIPAÇÃO DO SINCOMERCIO

A sede do Sincomercio recebeu doações para a campanha destinada ao povo do Rio Grande do Sul, que

ainda sofre com as consequências das chuvas e inundações nas cidades gaúchas.

A SUA EMPRESA

chegando até o empresário do Comércio Varejista de Sorocaba

Os empresários do Comércio Varejista de Sorocaba podem conhecer os seus produtos e serviços. Mostre a eles o que a sua empresa produz ou oferece. A Revista Sincomercio é também uma vitrine para os seus leitores. São 3 mil exemplares distribuídos aos dirigentes que decidem compras. Uma mídia focada para você!



**Contato para veicular
a sua publicidade na
próxima edição:**



15 2101-6373

com Vinicius (Escritório do Sincomercio)