



Casa das Balanças - Pág. 08



Jucesp - Pág. 16



Ronaldo Ferreira - Pág. 17

REVISTA  
**SINCOMERCIO**  
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

8 ANOS

AGO | SET - 2024

Nº 5 | Ano 1



# DE PAI PARA FILHO

FAMÍLIAS QUE PRESERVAM UM TESOURO:  
O SABER E A TRADIÇÃO DA CASA PERES

# UMA NOVA FASE DO SINCOMERCIO

As histórias desta edição da revista Sincomercio são homenagens aos pioneiros empresários do comércio varejista de Sorocaba. “Pais e Filhos” é o tema escolhido. O “Dia dos Pais”, em evidência no comércio, no mês de agosto, é uma data festejada por filhos e pais e, consequentemente, pelos comerciantes. A venda de presentes ao pai motiva as promoções dos lojistas aos filhos. É a primeira ação deste segundo semestre de 2024, no comércio, que já está programando, para outubro, o “Dia das Crianças” e, em dezembro, o Natal, a maior data do calendário religioso e que atrai milhões de pessoas em suas necessidades de presentear familiares e amigos.

O Sincomercio-Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba, em sua nova fase de gestão administrativa e de comunicação com os associados, comerciantes, população e autorida-

des públicas, mais uma vez publica a sua Revista com novidades aos leitores. Uma delas, é o apoio cultural ao espetáculo teatral “A Vida de Helen Keller” (Surda Cega), a ser exibido dia 11 de agosto, no Teatro Municipal de Sorocaba, por alunos atores PCD da “Associação do Amor Inclusivo” (AAI).

Outra iniciativa da diretoria do Sincomercio é a realização, no dia 21 de agosto, no auditório do SESC, de uma palestra com a profissional Ana Carolina Salvatti, especialista em Vendas. Será uma oportunidade ímpar que os lojistas terão para inscrever os seus gerentes e vendedores, nessa palestra, a fim de que conheçam as modernas técnicas de vendas.

Os detalhes de cada evento estão nas páginas da nossa Revista, que chega as suas mãos com os nossos agradecimentos, por você fazer parte dos leitores amigos do Sincomercio.

Boa leitura!



**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 Bórnia

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 05 - Ago/Set - 2024**

Assistente editorial e comercial:

Vinicius Marques – contato de anúncio

15 2101-6373 Whatsapp 15 99785-5445

Revisão: Prof. João Alvarenga

# CASA PERES

## 103 ANOS DE EXISTÊNCIA

**TRADIÇÃO QUE PASSA DE AVÔ PARA FILHO, NETO E BISNETO NO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA**

*ESTAR HÁ 103 ANOS NO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA É UM PRIVILÉGIO EXCLUSIVO DA "CASA PERES", LOCALIZADA NA RUA MONSENHOR JOÃO SOARES, 83, CENTRO DA CIDADE. UM FATO HISTÓRICO SE CONSIDERAR OS 370 ANOS DA CIDADE A SER COMEMORADO EM 15 DE AGOSTO DE 2024. OS QUASE 1/3 DESSE TOTAL DE ANOS DE SOROCABA DÁ A "CASA PERES" O MERECIDO TÍTULO DE SER A MAIS ANTIGA LOJA VAREJISTA EM ATIVIDADES. COMEÇOU COM O ESPANHOL GERALDO PEREZ HERRERO. OUSADO IMIGRANTE QUE ABRIU AS PORTAS DO SEU NEGÓCIO, EM 1921, COM PRODUTOS QUE ADQUIRIU EM SÃO PAULO DE UMA LOJA FALIDA.*

O mesmo ponto comercial que encontrou na Rua Monsenhor João Soares, salão com ladrilhos cerâmicos ainda no piso da loja, é um testemunho visual que emociona os saudosistas e historiadores.

Geraldo Lopes Peres, sucessor que assumiu a loja no falecimento do avô, seguiu a trajetória em 1968. Geraldo Peres se casou com a jovem Nilza Raszl, moradora da Avenida São Paulo. Geraldo e Nilza celebraram o matrimônio na capela da Santa Casa de Misericórdia de Sorocaba.



Casa Peres, 103 anos de comércio

O desafio para o jovem casal de morar nos fundos da “Casa Peres”, em um pequeno quarto, não foi empecilho para a felicidade dos recém-casados. Assim, naquele lar improvisado, aconteceu o milagre divino da vida, com o nascimento de seus três filhos. Motivados pelos ensinamentos do avô Geraldo, seguiu como meta: trabalho, determinação e perseverança. Os jovens Nilza e Geraldo trabalhavam diuturnamente para vender os sapatos e as dezenas de itens da loja. Cada centavo ganho entrava na contabilidade da loja para ser investido em novos produtos. Entre altos e baixos momentos de vendas, nada interrompia a história dos comerciantes Peres. Eles queriam proporcionar estudos aos filhos e uma educação familiar exemplar.

Hoje, após 56 anos, o casal conversou com a reportagem da revista Sincomercio e falou da missão cumprida. A primeira filha, Lídia Raszl Peres, é empresária com o marido, proprietários da loja “Ferrari de Materiais Elétricos”. O filho Geraldo Raszl Peres é um conceituado médico em Sorocaba. O terceiro filho, Alexandre Raszl Peres, é comerciante na Rua Monsenhor João Soares, 203, com a loja “Alex Calçados”, há 32 anos.

A “Casa Peres” tem uma estrutura comercial diferenciada para manter a sua tradição. Há, na loja, uma coluna preta de prateleira com a madeira original de 103 anos do início das operações. O sistema de gavetas do caixa e as inúmeras fotos da família, em momentos de suas histórias de décadas passadas juntas, permanecem na parede, onde o Geraldo controla a sua loja. Geraldo, com a sua espiritualidade evangélica, saúda a todos com alegria de irmãos de fé. Sobre isso, ele relatou a sua confiança nestes 81 anos de vida abençoados. E a esposa Nilza, sempre ao seu lado, o incentiva, nestes 56 anos de amor conjugal, a manter-se ativo na sua vocação de empresário. A “Casa Peres” mantém convênio com estacionamento em frente à loja.



Geraldo Peres e a esposa Nilza, 56 anos na loja



Geraldo Peres Herrero, avô e fundador da Casa Peres em 1921



Alex Calçados

## VISITA À LOJA DO FILHO ALEX

Após as fotos do casal Nilza e Geraldo que ilustram esta reportagem, houve a visita à loja do filho Alexandre, especializada em calçados masculinos e femininos. Seguindo na mesma calçada da Rua Monsenhor João Soares, em alguns minutos, encontrei o Alexandre e sua esposa Kelly, que o acompanha na gestão do negócio varejista. A loja conta com um amplo espaço, além de uma exposição de calçados, na frente da loja, e na lateral do estacionamento

que fica ao lado. Com uma boa variedade de produtos, é possível constatar que os preços baixos atraem um bom número de clientes. Aliás, essa é a razão do movimento diário da “Alex Calçados”. Um fato curioso é a presença de um cão forte e meigo que está na loja como uma mascote muito querida, desde quando surgiu, há anos, na porta da loja, perdido e com fome.

Por Vanderlei Testa

# SINCOMERCIO PROMOVERÁ DIA 21 DE AGOSTO PALESTRA COM TEMA: A ARTE DE VENDER

*UMA PARCERIA DO SINCOMERCIO, ASSOCIAÇÃO DOS DIRIGENTES CRISTÃOS DE EMPRESAS (ADCE) SOROCABA, SESC E A DOUTORA ANA CAROLINA SALVATTI, PROFISSIONAL COM UMA HISTÓRIA DE VIDA FASCINANTE, PROPORCIONARÁ AOS ASSOCIADOS DO SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA E AOS EMPREENDEDORES QUE BUSCAM INFORMAÇÕES PARA OS SEUS NEGÓCIOS PROSPERAREM. A PALESTRA SERÁ NO AUDITÓRIO DO SESC, NO DIA 21 DE AGOSTO DE 2024, COM INÍCIO ÀS 20H. A INICIATIVA DESSE EVENTO EMPRESARIAL É DA ADCE E SUA DIRETORIA PRESIDIDA PELA SENHORA REGINA CARVAJAL E DA DIRETORIA DO SINCOMERCIO, QUE VEM INOVANDO NA SUA NOVA GESTÃO, ATRAVÉS DA PRESIDÊNCIA DE OSVALDO DE OLIVEIRA LAMOS.*

## A HISTÓRIA DA ANA CAROLINA

De vendedora de loja a gerente e da formação de Fonoaudiologia ao empreendedorismo. Uma história de muito suor e paixão da empreendedora Ana Carolina Salvatti, por ensinar e trabalhar com desenvolvimento pessoal. A senhora Ana Carolina começou a trabalhar com 13 anos de idade, conseguindo uma bolsa escolar em troca de trabalhar no contraturno com atendimento aos clientes.

Dessa primeira oportunidade, foi trabalhar em uma loja de shopping como vendedora e, aos 16 anos, já ocupava a gerência da loja. Comentando sobre essa sua constante caminhada em vendas, Ana destaca que os seus pais trabalhavam com vendas e que ela



Ana Carolina Salvatti

sempre teve esse foco fortemente presente na sua vida.

Da faculdade em Fonoaudiologia ao doutorado de Desenvolvimento da Comunicação Humana, área na qual atuou por 14 anos, veio à primeira mudança de carreira, ao engravidar. Ana viu uma oportunidade, e junto com amigas e sócias, abriu uma loja para roupas de bebê.

Quatro anos depois, Ana Carolina recebeu um convite de uma grande multinacional, na qual começou a trabalhar com vendas e desenvolvimento de pessoas, habilidades e competências de liderança. Foi a sua motivação profissional que a levou fazer uma carreira de 10 anos como executiva na área comercial.

## NOVOS RUMOS NA CARREIRA

Em 2018, a Ana Carolina começou novamente a se preparar para uma nova transição de carreira, iniciando uma formação em Coaching, voltado para o Desenvolvimento Humano e Business e, então, nasceu a sua empresa "Usina do Protagonismo".

Juntou toda sua experiência de comunicação, oriunda da formação em Fonoaudiologia, com sua especialização em 'Master Coach' e, sua expertise em vendas para trazer co-

nhecimento e desenvolvimento para empreendedores, com foco em potencializar seus negócios através de técnicas de vendas e cultura de atendimento cinco estrelas.

A palavra "Usina" veio da ideia de juntar vários profissionais parceiros para agregar nas áreas que têm sinergia entre si, a fim de tratar de uma forma abrangente todo negócio do cliente.

Sua inspiração é a sua paixão

pelo desenvolvimento humano e em poder somar, potencializar e ajudar na transformação da vida das pessoas, tanto no pessoal quanto no profissional.

"Com certeza, quem participar da palestra da Ana Carolina, vice-presidente da ADCE, no dia 21 de agosto, terá um forte aprendizado para aplicar no seu negócio", diz Osvaldo Lamos, presidente do Sincomercio.

## O POTENCIAL DE SOROCABA NO COMÉRCIO VAREJISTA

A palestra no auditório do SESC aos empresários, gerentes, balconistas do comércio de Sorocaba, estudantes e empreendedores também

faz parte das comemorações do Aniversário de Sorocaba.

As Inscrições gratuitas, pelo telefone (15) 2101-6373 (Sincomercio).

Cada pessoa inscrita poderá levar um produto não perecível para ser entregue ao Fundo Social de Solidariedade. (alimento e ou/ limpeza)

# A ARTE DE VENDER

Essa palestra foi projetada tanto para iniciantes quanto para profissionais experientes que desejam elevar suas técnicas de vendas a um novo patamar. O objetivo desta palestra é não apenas falar sobre os fundamentos das vendas, mas também mostrar que existem

estratégias avançadas que você pode aplicar no dia a dia da sua empresa, para melhorar os resultados e alcançar suas metas comerciais. Vamos desmistificar o processo de vendas, transformando cada desafio em uma oportunidade para crescer e prosperar.

## VISÃO GERAL

Vamos abordar diversos tópicos essenciais para qualquer profissional de vendas: Fundamentos de Vendas; Entendendo o que são vendas e como elas estão integradas em todos os aspectos da nossa vida, mesmo sem percebermos.

- **A Jornada do Cliente:** Exploraremos como identificar e entender a jornada de compra do cliente, desde o primeiro contato até o fechamento da venda.
- **Técnicas de Prospecção:** falaremos de métodos para identificar e atrair potenciais clientes, essencial para alimentar o funil de vendas.
- **Negociação e Fechamento:** Técnicas para negociar eficazmente e estratégias para fechar vendas, garantindo que ambos, cliente e vendedor, saiam satisfeitos.
- **Gestão de Objeções:** Como lidar com as dúvidas e objeções dos clientes de maneira eficiente, transformando objeções em oportunidades de venda.
- **Pós-Venda:** A importância do acompanhamento após a venda para construir relacionamentos duradouros e fidelizar clientes.

## ARTIGO

# COMO ENFRENTAR IMPREVISTOS E TRAGÉDIAS?

Um dos mais recorrentes temas de antropologia filosófica é como estar preparado para os imprevistos, para o inesperado, para o imprevisível.

Filósofos pré-socráticos e contemporâneos discutem o tema levando em conta que a vida humana é um conjunto de incertezas e imprevistos e mesmo assim, todas as vezes que o inesperado ocorre o ser humano parece nunca estar preparado.

Daí a importância e o valor das religiões que oferecem um caminho de enfrentar essas situações com menos dor e sofrimento. Relatos médicos afirmam que pessoas que têm fé enfrentam com muito mais força interior essas situações imprevisíveis, inclusive a morte.

É preciso que saibamos que toda a filosofia existe para tentar explicar a morte, o mais terrível mistério humano.

A verdade é que não tem como estar preparado para o inesperado e o ser humano acredita sempre que as tragédias que vê acontecer na vida de outras pessoas jamais lhes acontecerão. Embora acreditar que coisas ruins só acontecerão para as outras pessoas seja uma atitude irracional é aqui que encontramos a semente da esperança. E a vida sem esperança não vale a pena ser vivida.

E quando falo do inesperado, é claro que todos nós nos lembramos da tragédia das enchentes no Rio Grande do Sul, mas não quero me limitar a ela, nem a problemas de saúde ou perda de entes queridos.

Veja quantos inesperados acontecem na empresa. A pessoa de maior confiança foi descoberta cometendo desvios financeiros há meses. O comprador em quem confiávamos cegamente fazia compras de materiais



inferiores pedindo propinas aos fornecedores. O responsável pelo desenvolvimento de novos produtos vendia nossos segredos aos nosso maior concorrente. Você mesmo pode preencher esta lista com sua própria experiência pessoal e profissional.

Sei muito bem que é mais fácil falar sobre tudo isso por quem não passou pela tragédia, quem não perdeu tudo, quem está longe. É verdade!

Mas qual alternativa resta aos que foram vitimados senão as virtudes da esperança e da resiliência como o ser humano já foi capaz de provar nas guerras, nas pestes, nas epidemias em que mostrou ser capaz de ter, manter e até fazer crescer essas virtudes dentro de si?

Parar, pensar e planejar como enfrentar o que sobrou é o único caminho viável.

Vale lembrar aqui o conselho do Marquês de Alorna ao desesperado Dom José, Rei de Portugal, após o terremoto de Lisboa em 1755 que acabou com aquela cidade e deixou milhares de mortos: **“Enterrar os mortos, cuidar dos vivos e fechar os portos”**, disse o Marquês a Dom José. O que ele quis dizer é que não adianta ficar só lamentando o passado e as perdas. É preciso cuidar do que sobrou, dos vivos! E como os saquea-

dores e aproveitadores sempre vinham pelos portos era preciso fechá-los, isto é, evitar o mais que for possível, o aumento da tragédia já existente.

Assim, o planejamento nessa hora deve contemplar um levantamento de tudo o que sobrou, tanto de material como de não-material, como pessoas, talentos, capacidades, possíveis parcerias etc.

E, a partir dessa realidade concreta, enfrentando o fato brutal da tragédia, **fazer as per-**

**guntas certas** para recomeçar por onde possamos obter os resultados mais imediatos, recompondo o caixa e a nossa capacidade de produção, de prestação de serviços e de estabelecer parcerias estratégicas com empresas e entidades confiáveis e pessoas sérias, pois é preciso tomar cuidado (fechar os portos) com aqueles que desejarão aproveitar de nossa fragilidade para nos prejudicar ainda mais.

O pós-tragédia exige de todos nós uma extrema capacidade de união. Não é hora de brigas internas, disputas por poder, fofocas e busca por culpados. É hora de passar do plano do choro, ao plano da ação.

Pense nisso. Sucesso!



**Luiz Marins**  
Antropólogo, Escritor, Palestrante

# CASA DAS BALANÇAS

## PAI E FILHO CONTINUAM NEGÓCIO DA FAMÍLIA

*EM 1943, UM VISIONÁRIO EMPREENDEDOR DE SOROCABA DECIDIU ABRIR O SEU NEGÓCIO DE COMERCIALIZAÇÃO DE BALANÇAS E EQUIPAMENTOS PARA USO NO COMÉRCIO DAQUELA ÉPOCA. O NOME DELE É FRANCISCO MORON FERNANDES. UM INSPIRADO DESCENDENTE DE ESPANHÓIS QUE MORAVA NA VILA HORTÊNCIA, FILHO ÓRFÃO DE MÃE COM APENAS 10 ANOS DE IDADE. A NATURAL INSEGURANÇA DE PERDER A PROTEÇÃO MATERNA FOI UM SENTIMENTO SUPERADO COM A PRESENÇA DO PAI, UM HERÓI NA SUA VIDA.*



Francisco Moron Fernandes

Francisco foi um visionário em negócios. Passou por experiências arrojadas de empreendedor ainda jovem, chegando a comprar uma torrefação e comércio de café. O sucesso, no entanto, chegou à sua vida ao abrir a “Casa das Balanças”. Passou por vários endereços, sempre buscando atender melhor a sua clientela. Representante da marca Filizola em Sorocaba, a mais tradicional empresa do segmento, não imaginaria que hoje, em 2024, 81 anos depois, a sua

“Casa das Balanças” resistiria ao tempo e se manteria plenamente ativa no mercado sorocabano.

Com uma frase marcante como lema de vida, tirada de um livro: “dedique-se aos aborrecimentos o menor tempo possível”, Francisco, com 73 anos de idade, deixou esta vida corporal para seguir a sua trajetória espiritual com uma riqueza de ter feito o bem ao próximo e de ter se dedicado às causas de benemerência, como vicentino do Lar São Vicente de Paulo.



### DE PAI PARA FILHO

O filho Antônio Juarez e o genro Osvaldo Oliveira deram sequência ao negócio da “Casa das Balanças” deixado pelo pai Francisco. Esta história de pais para filho, na edição dedicada ao “Dia

dos Pais”, é mais um testemunho que se mantém, atualmente, com a “Casa das Balanças”, agora de propriedade de Antônio Juarez Moron Morad e do seu filho Francisco Moron Neto.



Pai e filho no trabalho diário

Instalada na Rua Sete de Setembro, no centro de Sorocaba, a “Casa das Balanças” é a mais tradicional empresa do comércio varejista de nossa cidade, no segmento de fogões industriais, balanças, balcões frigoríficos, equipamentos para panificação, cozinhas industriais, linha completa para bares, restaurantes e supermercados.

Sua linha de produtos das marcas conceituadas, como Toledo, Filizola, Refrimate, Eloy, G.Paniz, CAF, Progás – tudo em máquinas e refrigeração – garante o fornecimento do que existe de mais moderno no mercado com a qualidade garantida pelos empreendedores.

Na entrevista realizada na loja, o filho do fundador, Antônio Juarez Moron Morad destacou a figura

do pai Francisco Fernandes como um homem que deixou um legado de garra e determinação. Um pai amoroso que foi exemplo de dignidade.

Da mesma forma, Francisco Moron Fernandes Neto, atualmente na direção da “Casa das Balanças”, destacou o pai Antônio Juarez Moron Morad como um modelo de trabalho, amizade e honestidade. Juntos na loja, pai e filho, celebram, a cada dia, a posteridade da família na gestão de mais de oito décadas da “Casa das Balanças”.

O endereço é: Rua Sete de Setembro, 626 – telefones (15) 3232.6262/ (15) 32329512 ou pelo Whatsapp (15) 99715.5300 (departamento de Vendas, falar com Franco)

FRANCISCO MORON FERNANDES É O FUNDADOR DA “CASA DAS BALANÇAS”, EM 1943. EXPEDICIONÁRIO DA FAB AMAVA O BRASIL COMO PATRIOTA. AUTODIDATA, APRENDEU O IDIOMA INGLÊS EM LEITURAS DE LIVROS. CONSIDERADO UM HOMEM ALÉM DO SEU TEMPO, FRANCISCO ATUOU COMO VICENTINO NA AJUDA AO PRÓXIMO. PESCADOR, O SEU HOBBY PREDILETO, TINHA FASCÍNIO POR ESTAR COM AMIGOS NO PANTANAL MATO-GROSSENSE. SUA FRASE PREFERIDA: “DEDIQUE-SE AOS ABORRECIMENTOS O MENOR TEMPO POSSÍVEL”

Por Vanderlei Testa

# Financiamentos Crediguaçu

## VEÍCULOS

Novos ou usados  
Melhores taxas do mercado.

## FOTOVOLTAICO

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

Condições diferenciadas

Taxas mais atrativas e competitivas.

*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**

## ECONOMIA

## EMPRESÁRIOS DO COMÉRCIO VAREJISTA DEVEM ESTAR ATENTOS AOS INVESTIMENTOS NA HORA DE APLICAR AS SUAS ECONOMIAS

O consultor de investimentos, Luis Fernando Moran de Oliveira, trabalha em São Paulo, capital, como analista de investimentos da Corretora EQI, e concedeu entrevista exclusiva à Revista Sincomércio, na qual relata uma agradável novidade para nossa cidade: em breve, a “EQI Investimentos” abrirá escritório em Sorocaba. Luis Fernando tem laços estreitos com nossa cidade, pois nasceu em Sorocaba e trabalhou em empresa da família, no comércio varejista local, durante oito anos. Com 59 anos de idade, entre os quais mais de 30 anos dedicados, integralmente, ao mercado

financeiro. Formado em Administração, pela Fundação Getúlio Vargas - EAESP-FGV, participou do ‘Executive Program’, da Kellogg School of Management (Northwestern University), com ênfase em ‘Corporate Financial Strategies for Creating Shareholder Value’.

Com um extenso currículo de serviços voltados à economia, Luis Fernando foi consultor em estratégias de relacionamento com investidores. Possui mais de 20 anos de experiência como executivo de relações com investidores, gestor de recursos e analista de investimentos, tendo construído sua carreira em em-

presas, como: WEG, Itaú Corretora, BNP Paribas, Bradesco Templeton, Santander e Unibanco.

Também atuou como diretor do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) por duas gestões. Desde 2017, é conselheiro fiscal na Santos Brasil, empresa aberta com ações negociadas no Novo Mercado da B3. Em 2019, juntou-se à EQI Investimentos, um dos maiores escritórios credenciados da XP Investimentos e, em 2020, tornou-se Head de Produtos. Luis Fernando, atualmente, é chefe da área de Pesquisa de Investimentos da EQI.

### COMO ATUA UM ANALISTA DE INVESTIMENTO?

Luis Fernando explica que o analista faz uma análise atual do mercado e recomenda, por exemplo, ao cliente, conforme o perfil de cada pessoa, o que de melhor poderá ser aplicado. A decisão

final de aplicação, no entanto, sempre deve ser do cliente, “pois ele é o dono do dinheiro”, salienta. O analista tem a função de orientar quanto aos benefícios e riscos de cada investimento, além

do retorno previsto. Sobre essa afirmação, Luis Fernando é enfático: “não há investimentos sem riscos.” Quem busca o menor risco possível, certamente, terá um retorno financeiro menor.

### PRAZOS E LIQUIDEZ

Sobre prazos e liquidez, o que você orienta?

Nesse quesito, Luis Fernando é objetivo: “É importante saber por que o cliente está guardando o dinheiro, considerando prazos e a sua liquidez, para que o analista de investimento possa recomendar a melhor aplicação do mercado.” É importante à participação profissional do analista, para evitar riscos. “Mas, só que sempre haverá riscos”, destaca Luis Fernando. “Aliás, não existe investimento sem riscos.”

Observou, também, que o papel do analista de investimento é ajudar o cliente a planejar o futuro dele na aplicação do seu dinheiro. A área de análise de investimento da EQI tem um atendimento personalizado para faixas de valores aplicados dos clientes, além de sempre acompanhar, mensalmente, cada investidor.

Um exemplo atual, citado por Luis

Fernando, é o Fundo Imobiliário criado pela EQI para atender clientes com valores a partir de R\$ 200,00 até milhões, por mês. “Em breve, teremos um escritório, em Sorocaba”, adiantou o consultor, ao destacar, também, a EQI tem clientes em todo território nacional, “com atendimento dos assessores de investimento via nossos endereços virtuais.”

O objetivo da “Revista Sincomercio”, em divulgar essas dicas importantes de economia aos empresários do comércio, é facilitar aos comerciantes o acesso às orientações de uma das maiores empresas corretoras de investimento do Brasil.

Luis Fernando destacou que a equipe da EQI está estruturada para atender cerca de 100 clientes para cada profissional analista. O empresário precisa saber discernir como investir o seu dinheiro corretamente. Atualmente, mais de 50 mil clientes participam da corretora, encontrando os melhores cami-

nhos e resultados. Com essa boa perspectiva, Luis Fernando finalizou: “porque se é bom para o cliente, é perfeito para a EQI!”

O contato com a EQI é através dos canais de comunicação: [www.eqi.com.br](http://www.eqi.com.br) - [instagram.com/eqiinvestimentos](https://www.instagram.com/eqiinvestimentos) e outros meios sociais.



**Luis Fernando**  
Expert em Investimentos

**VOU CONSTRUIR  
UM MUNDO  
MELHOR  
EU QUERO UMA  
ESCOLA  
QUE ME  
ENTENDA**

Quer uma escola que **TE PERMITA  
CRIAR, EXPERIMENTAR**, para  
você ser o que quiser?

**QUER SABER?  
SENAC!**



**Senac Sorocaba**

Av. Cel. Nogueira Padilha, 2392  
[sp.senac.br/sorocaba](http://sp.senac.br/sorocaba)



# EMPRESÁRIOS

## do Comércio Varejista de Sorocaba

Faça a sua contribuição Sindical através do boleto enviado pelo Sincomercio ao seu endereço comercial pelos Correios. Em caso de dúvidas, consulte o Sincomercio e veja a tabela de contribuições no site [www.sincomerciosorocaba.com.br](http://www.sincomerciosorocaba.com.br). A tabela de valores da contribuição sindical elaborada por faixas de capital social, deve ser consultada diretamente junto a entidade sindical que representa a empresa. Fundamento legal do artigo 580, III da CLT.



# NOTAS & NOTÍCIAS

AS ATIVIDADES DA DIRETORIA DO SINCOMERCIO E DE SUAS EQUIPES DE COLABORADORES DO SINDICATO E DA JUCESP TÊM COLABORADO COM AS INICIATIVAS DE APOIO SOCIAL JUNTO À COMUNIDADE DE SOROCABA.

## GPACI E O MC DIA FELIZ

No dia 24 de agosto, será realizada, em Sorocaba, a campanha social do “Mc Dia Feliz” que, tradicionalmente acontece em parceria com o hospital de pesquisa do câncer infantil, o Gpaci. Nesse dia, a arrecadação da venda dos lanches “Big Mac” será revertida ao hospital. Os voluntários que trabalham nas lojas do Mc Donald’s, no dia 24, usarão camisetas personalizadas do “Mc Dia Feliz”. O apoio do Sincomercio, neste ano, será a doação e patrocínio de 200 camisetas com a estampa da entidade. O convite aos leitores é para que prestigiem essa brilhante iniciativa, comparecendo em uma das unidades da rede de lanchonetes para adquirir o lanche “Big Mac”.



Doação no tampetz

## RECICLADOS A SANTA CASA E PROJETO TAMPETZ

Cartazes como o que está na foto, nas mãos do presidente do Sincomercio, fazem parte da campanha de arrecadação de tampinhas de plástico e outros itens recicláveis, promovida na sede da entidade. As quantidades de tampinhas recolhidas das caixas coletoras instaladas na recepção do Sincomercio, desta vez, foram entregues pelos colaboradores à Santa Casa de Misericórdia e Projeto TAMPETZ. A próxima entidade escolhida para receber os produtos arrecadados será a “Associação do Amor Inclusivo” –AAI.



Presidente Osvaldo Lamos

## PROJETO INOVA OLHAR

O Projeto “Inova Olhar”, do SEBRAE, tem a participação do Sincomercio, através do secretário executivo, Vinicius Marques, que destacou à Revista as visitas que realizou, em São Paulo, com a equipe do SEBRAE e lojistas. Eles foram conhecer as grandes lojas modelos do varejo paulista que trabalham com marcas conceituadas, como “Havaianas” e “Bruna Tavares”, entre outras do ranking de grandes marcas na capital paulista.

## PAINÉIS SOLARES

Visando contribuir com o Meio Ambiente e reduzir custos de energia elétrica em sua sede, a diretoria do Sincomercio, em sua nova fase de administração, está realizando orçamento para a implantação de painéis solares na unidade. Segundo o Presidente do Sincomercio, Osvaldo de Oliveira Lamos, o objetivo de investir em placas solares visa atender a dois importantes fatores: preservação da ecologia e, também, promover a redução da conta de energia elétrica, além de contribuir com a energia sustentável.

Por Vanderlei Testa

# ESPETÁCULO

## A VIDA DE HELEN KELLER (SURDACEGA)

**SINCOMERCIO, UNISO E APOIADORES PATROCINAM TEATRO COM ALUNOS DA “ASSOCIAÇÃO DO AMOR INCLUSIVO” NA PROGRAMAÇÃO DO ANIVERSÁRIO DE SOROCABA**

No dia 11 de agosto, na programação do Aniversário de Sorocaba, a AAI- “Associação do Amor Inclusivo”, o Sincomercio e a Uniso-Universidade de Sorocaba, em parceria cultural, às 19h30, no Teatro Municipal de Sorocaba, apresentada a peça teatral “Helen Keller, surda-cega”. A atuação será com os atores, na verdade, alunos da AAI – “Associação do Amor Inclusivo”. A AAI tem a sua sede em Sorocaba, na Rua Pedro Álvares Cabral, e atende gratuitamente crianças, jovens e adultos portadores de deficiências visuais, auditivas, físicas, TDAH, TEA e outras necessidades especiais que buscam apoio na entidade. Será um espetáculo musical do “Grupo de Teatro Amor Inclusivo”, que contará a história da jovem Helen Keller (1880-1968). Ela foi uma escritora e ativista social norte-

americana. Cega e surda, Helen formou-se em Filosofia e, depois disso, passou a lutar em defesa dos direitos sociais, em defesa das mulheres e das pessoas com deficiência. Foi a primeira pessoa cega e surda a entrar para uma instituição de ensino superior.

Helen Adams Keller nasceu em Tuscumbia, Noroeste do Alabama, Estados Unidos, no dia 27 de junho de 1880. Filha de um capitão aposentado e editor do jornal local; com 19 meses de idade, contraiu uma doença desconhecida diagnosticada como febre cerebral, que a deixou cega e surda.

Depois da doença, Helen tornou-se uma criança difícil, gritava muito e tinha acessos de mau humor. Em 3 de março de 1887, antes de completar sete anos de idade,



Fachada da AAI

passou a contar com a ajuda da professora Anne Sullivan (portadora de baixa visão), que foi contratada pela família e passou a morar em sua casa.

Com muito trabalho e paciência, a partir de abril de 1887, Anne consegue fazer Helen entender o significado das palavras que eram soletradas em sua mão, pela professora. A primeira palavra foi “água”, que era soletrada em uma das mãos e sentida na outra, despertando o entendimento da palavra. Em um só dia, Helen aprendeu trinta palavras. Mais tarde, numa rápida assimilação, ela aprendeu os alfabetos “Braille” e o manual, o que facilitou sua escrita e leitura.

Em 1890, Helen pediu a sua professora para aprender a falar. Foi matriculada no “Institute Horace Mann” para surdos, em Boston e, em seguida, na “Escola Wright-Humason Oral School”, de Nova York, onde durante dois anos recebeu aulas de linguagem falada e de leitura labial. Além de conseguir aprender a ler, escrever e falar, Helen estudou as disciplinas do currículo regular da escola.

Antes de se formar, Helen escreveu a autobiografia “A História de Minha Vida”, que foi publicada em 1902. Em sua árdua luta para se integrar à sociedade, escreveu uma série de artigos para o ‘Ladies Home Journal’. Em seus trabalhos literários, usava a máquina de datilografia de “Braille”, preparando os artigos e, depois, os copiava na máquina de datilografia comum.

Em 1904, gradou-se bacharel em Filosofia pelo “Radcliffe College”. Desenvolveu diversos trabalhos em favor das pessoas com deficiência, participou de campanhas pelo voto feminino e pelos direitos trabalhistas.

Helen Keller tornou-se membro honorário de sociedades científicas e organizações filantrópicas dos cinco continentes.

Helen Keller faleceu em Easton, Connecticut, Estados Unidos, no dia 1º de junho de 1968. Nesse mesmo ano, foi lançado o filme “O Milagre de Anne Sullivan”, um drama biográfico baseado no livro de Helen.



Ensaio dos atores no estúdio da Uniso

## GRUPO TEATRAL AMOR INCLUSIVO

O **Grupo Teatral “Amor Inclusivo”**, com sede na cidade de Sorocaba –SP, é um coletivo de voluntários e alunos da AAI – “Associação do Amor Inclusivo”, que amam o teatro e se dedicam intensamente à missão de mostrar à sociedade a importância do teatro para as PcD (pessoas com deficiência). Através da arte, o indivíduo com deficiência pode se expressar, socializando seu interior e demonstrando sua singularidade. É possível observar expressões criativas dos participantes, assim como o desenvolvimento de autonomia e autoestima. Também se observa um impacto das apresentações no público, que pode levar à diminuição de preconceitos e facilitar o processo de inclusão.

Os teatros apresentados pelo Grupo de Teatro “Amor Inclusivo” são bilíngues – português e LIBRAS e com audiodescrição, para que todos possam “ver e ouvir” tudo o que acontece no palco.

**Roteiro e Direção:** Profa. Dra. Maria Ângela de O. Oliveira

**Elenco:** 33 Alunos da AAI (com deficiências: Auditiva, Visual, Física, TDAH, TEA) e alguns voluntários.

Ingressos antecipados na AAI- Associação do Amor Inclusivo - Rua Pedro Álvares Cabral, 564 – telefone (15) 99774-1042.



dona Dina atriz da AAI

# ESCRITÓRIO REGIONAL DA JUCESP SOROCABA ATENDE O ESTADO DE SÃO PAULO



Osvaldo e Moacyr na Jucesp

## Uma história de conquistas do Sincomercio

No dia 14 de agosto de 1942, empresários do comércio varejista de Sorocaba fundaram o Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba –Sincomercio, hoje com 82 anos de existência.

Em 1995, foi oficialmente aberto o Posto de Serviços da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), em Sorocaba, sob a responsabilidade do Sindicato do Comércio Varejista (Sincomercio). Há 27 anos, no dia 13 de agosto de 1997, houve a inauguração do Escritório Regional da Jucesp de Sorocaba, devido a sua administração e sucesso – no posto de serviços – aberto há dois anos, na sede da entidade, na época na Rua Barão de Tatuí.

O Sincomercio tem história vitoriosa em Sorocaba juntamente com o Escritório Regional da Jucesp. “Conheça e fique por dentro dos serviços prestados com excelência de qualidade pela nossa junta comercial, que expandiu o seu atendimento, cujo posto é procurado por empresários do Estado de São Paulo e, também, da capital”, relatou o Presidente do Sincomercio, Osvaldo de Oliveira Lamos.

O time de profissionais especializados em várias áreas como Direito, Administração de Empresas, Economia, Contabilidade, que trabalham na Junta Comercial do Estado de São Paulo – Escritório Regional de Sorocaba da Jucesp – tem como premissa oferecer um atendimento presencial de excelência. Capitaneada pelo Administrador do Escritório Regional, Moacyr Momberg Moraes, a equipe proporciona, diariamente, a dezenas de clientes uma pasta de serviços eficientes, com prazo de até 24 horas para execução.

Para explicar alguns detalhes importantes da Jucesp, entrevistamos Moacyr Moraes e o Presidente do Sincomercio, Osvaldo de Oliveira Lamos.

## Quais são os serviços prestados pela Junta Comercial?

Moacyr respondeu: estamos aptos a expedir Certidões simplificadas; proferir decisões singulares e proferir ao registro dos documentos deferidos.

O administrador da Jucesp também destacou que os clientes buscam os serviços de informação de nomes empresariais idênticos ou semelhantes, a fim de preservarem a identidade de suas empresas.

Entre outros serviços disponíveis, Moacyr destacou a emissão de ficha cadastral das empresas registradas na Jucesp. O Administrador lembrou, ainda, que esse serviço é muito procurado pelos clientes.

## Quais são as cidades atendidas pelo Escritório Regional da Junta Comercial de Sorocaba?

O Presidente do Sincomercio confirma que o Escritório Regional de Sorocaba tem atendido, além das cidades da Região Metropolitana, cidades metrópoles do Estado de São Paulo, como Campinas, Bauru, Piracicaba e São José dos Campos.

Moacyr complementou que até da capital São Paulo, há procura dos serviços da junta comercial em Sorocaba, fato esse constatado pela rapidez no serviço prestado, num prazo de até 24 horas. Desse modo, são atendidos: empresários, contadores e intermediários que utilizam serviços de entrega e retirada de documentos por motoboy.

## A Jucesp tem serviço de coleta e entrega de documentos?

Moacyr relata que são muito utilizados os serviços gratuitos de coleta e entrega de documentos que o Escritório Regional de Sorocaba proporciona, ressaltando que é exclusivo para os clientes de Sorocaba e Votorantim.

## Como e onde a Jucesp atende?

Osvaldo de Oliveira Lamos destaca que o Escritório do Sincomercio, assim como o Escritório Regional da Jucesp, atendem de segunda a sexta-feira das 8 às 16 h.

Moacyr Momberg Moraes complementou, afirmando que também ocorre atendimento pelo site: [www.jucesp-sorocaba.com.br](http://www.jucesp-sorocaba.com.br) ou, então, presencialmente, na Central de Atendimento Pessoal, para sanar dúvidas. A Sede fica na Rua Cesário Mota, 463, Centro. Há, ainda, o atendimento telefônico, pelo número: (15) 2101.6363.

Por Vanderlei Testa

# O PORTUGUÊS JOSÉ ROSA BATISTA FERREIRA DEIXOU UM LEGADO NO COMÉRCIO



Ronaldo segura a foto com a imagem saudosa dos pais e ele ao lado

*RONALDO ANTUNES FERREIRA, 76 ANOS, TEM ORGULHO DE SER FILHO DE COMERCIANTES EM SOROCABA. OS SEUS PAIS PORTUGUESES, JOSÉ ROSA BATISTA FERREIRA E JOAQUINA ANTUNES LEAL FERREIRA, FORAM ÍCONES DA FAMÍLIA NO COMÉRCIO VAREJISTA DA CIDADE. QUEM É DA DÉCADA DE 50 EM DIANTE, CERTAMENTE SE LEMBRARÁ DO "ARMAZÉM DOS ROSAS" DA RUA CEL. NOGUEIRA PADILHA. DA MARCA ARROZ SOLTINHO QUE MANTINHA UM DEPÓSITO NA ESQUINA DA RUA PADRE LUIZ COM A RUA SETE DE SETEMBRO, EM OUTRO SALÃO POSTERIORMENTE, NA MESMA RUA SETE DE SETEMBRO E NA AVENIDA GENERAL CARNEIRO.*

Ronaldo é o segundo vice-presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba-Sincomércio. Empresário atuante, aos nove anos de idade começou a fazer café, na cozinha do armazém da família, para ajudar e aprender a trabalhar. Nesse época, Ronaldo estudava no Grupo Escolar "Visconde do Porto Seguro", escola que ia a pé da sua casa, nos fundos do Armazém dos Rosas. Ainda jovem, frequentava a escola na parte da manhã e, no período da tarde, fazia as lições. Nos tempos livres, gostava de aprender, olhando o que os pais faziam no comércio.

Assim, a vocação empresarial o levou a seguir os estudos na Organização Sorocabana de Ensino-OSE, e a prestar vestibular na Faculdade de Administração de Empresas de Sorocaba, em 1968. Aprovado, cursou a FACCAS e levou os seus conhecimentos à empresa "Arroz Soltinho", atuando na administração. Ronaldo, nessa época, recordou, na entrevista, que o arroz vinha do estado de Goiás. Com o surgimento de plantações de arroz, no Rio Grande do Sul, em condições de comercialização, a empresa da sua família iniciou a aquisição de arroz gaúcho.

## LOJA UTILAR

Um dos empreendimentos do comércio varejista que o empresário Ronaldo Antunes Ferreira participou com a família foi a criação da Loja Utilar, em 1979, na Rua Sete de Setembro. Milhares de itens de utilidades domésticas enchiam as prateleiras do imenso salão que abrigava o depósito de sacarias do arroz soltinho. “Foi uma época desafiadora”, relembra Ronaldo na entrevista. Durante anos, a sua presença diária, na loja, aliada ao amplo conhecimento sobre o mercado varejista, o levava a estocar e a vender produtos para os lares sorocabanos e famílias da região. Sobre o “Dia dos Pais”, Ronaldo conta que, antigamente, as vendas de churrasqueiras e apetrechos de cozinha, como espetos e facas, eram os mais procurados pelos filhos para presentear os pais.



Ronaldo Antunes Ferreira em julho de 2024

## EXEMPLO DE PAI PARA FILHOS

José Rosa, pai de quatro filhos – Ronaldo, Ermelinda, Fernando e Nelson – sempre foi um exemplo de conduta e ensino ético aos filhos.

Em seu ensinamento, enfatizava aos filhos que deveriam enfrentar a vida com determinação. Assim, dizia com ênfase: “Nunca desistam das coisas. Acreditem e sigam em frente sem medo”.

Com essa máxima deixava como afirmação paterna, Ronaldo nunca esmoreceu na vida. Casou-se com Heleni Ferreira, em 14 de julho de 1973, e teve três filhos. Fabiano Augusto Ferreira – que foi jovem para a Inglaterra trabalhar e estudar – conseguiu, com sua determinação, ou seja, nunca desistir das coisas, assumir a vice-

-presidência de um Banco na Inglaterra, no qual atua até hoje.

Já Jean Paolo Ferreira seguiu os passos do pai, atuando no comércio, e Julianne Cristina Ferreira é médica em São Paulo.

Uma curiosidade: José Rosa foi um dos mais destacados usuário do sistema de Rádio Amador do Brasil, tendo contribuído muito para levar mensagens a todos os continentes, principalmente em situações de emergências, numa época em que os outros meios de comunicação não dispunham de tantos recursos tecnológicos, como ocorre, atualmente, com celulares e redes sociais.

# Certificado Digital

## Solicite o seu aqui



**SINCOMERCIO**  
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

**lastpaper**

**safeweb**

**25**  
ANOS

# 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)**

# 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 os PAIS.

☎ 15 - 2101-6373

📞 15 - 99785-5445



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

✉ [contato@sincomerciosorocaba.com.br](mailto:contato@sincomerciosorocaba.com.br)

📱 @SincomercioSorocaba

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