Bum Brinquedos - Pág. 03

Balão Mágico - Pág. 10

Armazém Navarro - Pág. 17

REVISTA
SINCOMERCIO
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA
80 ANOS
OUT | NOV - 2024
Nº 6 | Ano 1

DIA DAS CRIANÇAS • N.S. APARECIDA • BLACK FRIDAY

DATAS FESTIVAS MOVIMENTAM O COMÉRCIO VAREJISTA

PALAVRA DO PRESIDENTE

As negociações coletivas com o Sindicato dos Empregados do Comércio Varejista estão em andamento com a diretoria do Sincomercio Sorocaba, representante legal dos empresários patronais da categoria. É um momento especial, no calendário de atividades do Sincomercio, que busca com o seu Departamento Jurídico, e participação da diretoria, estabelecer uma negociação justa em nome de mais de 11 mil lojistas de Sorocaba. O Sincomercio tem essa responsabilidade, e muitos empresários do comércio desconhecem que essa função compete exclusivamente ao Sindicato do Comércio Varejista, como entidade patronal. Do outro lado da mesa de negociação, o Sincomerciário, que representa os empregados do comércio.

O Departamento Jurídico do Sincomercio e a sua diretoria, a cada ano, busca sempre encontrar, com critérios técnicos e legais, a melhor negociação em defesa de seus associados, seja nos índices de reajustes anuais ou nos pedidos de benefícios solicitados. É um árduo trabalho; mas que, a cada final de negociação, todos saem com bom senso, com soluções adequadas as suas metas de justiça.

Há, nesta edição, na chamada principal da capa, um destaque especial para as ações deste período de final de ano, com promoções em datas festivas para atrair os consumidores e alavancar as vendas do comercio varejista. "Dia das Crianças", "Black-Friday", Dia de Nossa Senhora Aparecida. Em dezembro, a chegada do Natal antecipa o visual das vitrines e apelos de marketing. Para incentivar esse importante período aos empresários do comércio varejista, nossa revista destaca alguns de seus associados e lojistas, com páginas ilustrativas de seus comércios em Sorocaba.

Em nome da diretoria do Sincomercio, desejamos que as mais de onze mil lojas varejistas de Sorocaba tenham um ótimo resultado com as suas vendas.

Contem conosco e com todos os serviços disponíveis aos associados, conforme consta na página 09.

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.

RevistaSincomercio
Revista com edição bimestral do
Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba
Ano 01 | Nº 06 - Out/Nov - 2024

Assistente editorial e comercial:
Vinicius Marques – contato de anúncio
15 2101-6373 Whatsapp 15 99785-5445
Revisão: Prof. João Alvarenga

BUM
BRINQUEDOS

OS SEUS FILHOS JÁ PEDIRAM BRINQUEDOS PARA O "DIA DAS CRIANÇAS?" O COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA CONTA COM LOJAS ESPECIALIZADAS NESSE SEGMENTO, CONSIDERADAS DE GRANDE PORTE. A "BUM BRINQUEDOS" TEM UMA REDE COM DEZ LOJAS E MILHARES DE ITENS DIFERENTES PARA TODAS AS IDADES. INCLUSIVE, COM UM DIFERENCIAL DE OPÇÃO DE CARROS ELÉTRICOS COM ACABAMENTO E DESIGN INCRÍVEIS, AO SEREM COMPARADOS COM OS AUTOMÓVEIS ORIGINAIS.

Carlos Alberto Claro Júnior, diretor proprietário da empresa, com a sua esposa, Cintia Araújo Cardoso Claro, tem uma história profissional como empresário no ramo de brinquedos das mais exemplares. Ele começou com 18 anos de idade, hoje tem 44 anos, como promotor de vendas na Nestlé. Trabalhou cinco anos nessa multinacional, e seguiu em frente nessa atividade até que chegou a maior empresa mundial de brinquedos, a Mattel. Aprendeu o negócio e, com visão de negócio e espírito empreendedor, abriu em Sorocaba, há 17 anos, uma loja de brinquedos em um salão de 25 metros quadrados. Ficava no Jardim Brasilândia.

A esposa Cintia foi arrojada e cativou uma clientela fiel, resultando, em pouco tempo, na mudança de endereço e espaço maior para a sua loja. A loja, em 2009, chamava-se "Planeta Criança Brinquedos". Essa trajetória do casal no ramo cresceu tanto, que a primeira expansão foi em um salão de 200 metros quadrados na Rua Paes de Linhares. Outro salto vitorioso aconteceu na abertura da loja, na Avenida Ubirajara, Vila Progresso. "Foi o surgimento de uma nova estratégia de marketing, com um novo nome, o 'Bum Brinquedo', e o slogan: Uma explosão de alegria", relatou Carlos Alberto.

Lançamentos

CARROS, MOTOS E JIPES MOTORIZADOS

Carlos Alberto e o jeep motorizado

O mercado varejista de brinquedos, em Sorocaba, crescia e a vizinha Votorantim atraiu novos olhares de negócios ao casal Carlos Alberto e Cintia. Assim, investiram em lojas 'Bum', como a maior do ramo, naquela cidade, localizada na Rua Matheus Conegero, 519, Parque Bela Vista.

A rede conta, ao todo, com nove lojas, assim distribuídas: sete unidades em Sorocaba; duas, em Votorantim, em pontos estratégicos nos bairros e centro. Em Salto, uma loja e, em breve, Indaiatuba.

Além das lojas físicas, a empresa tem forte apelo de vendas com as redes sociais e e-commerce nos aplicativos "Mercado Livre", "Amazon", "Magazine Luiza" e outros canais de vendas virtuais. A comercialização, pela internet, surgiu durante os anos da pandemia do Covid-19.

Barbie

Uma estratégia que Carlos Alberto vislumbrou como necessidade para não estagnar as vendas presenciais. E deu tanto certo que, hoje, o Brasil compra da "Bum" com os melhores preços do mercado de brinquedos. Há um departamento com estrutura de recebimento de pedidos e entrega rápida nesses canais virtuais.

Gabriel e Maria Helena são os filhos do casal Cintia e Carlos Alberto. Eles na época em que eram crianças, estar nas lojas dos pais, em meio a milhares de brinquedos, fascinava os seus olhares de crianças. Agora, eles ajudam na divulgação dos lançamentos, como os carros, motos e jipes elétricos, esse até com ar condicionado.

Lojas Bum: Av. General Carneiro, 884; Rua Ubirajara, 33; Wanel Ville Av. Paulo Emanuel de Almeida, 450; Éden, Rua Bonifácio de Oliveira Cassu, 118; Avenida Octávio Augusto Rangel, 1000; Avenida Matheus Conegero, 519; Avenida Afonso Vergueiro, 1700 (Shopping Sorocaba); Avenida Barão de Tatui,867; Avenida Ipanema, 2920 e Shopping Panorâmico.

Modelo Senna

NEGOCIAÇÃO COLETIVA NO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA: DESAFIOS E PERSPECTIVAS

AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS SÃO UM COMPONENTE ESSENCIAL DAS RELAÇÕES DE TRABALHO E SUA IMPORTÂNCIA SE MANIFESTA DE MANEIRA PARTICULAR NO COMÉRCIO VAREJISTA, UM SETOR CRUCIAL PARA A ECONOMIA DE SOROCABA. O COMÉRCIO VAREJISTA DE NOSSO MUNICÍPIO É UM SETOR VIBRANTE E DIVERSIFICADO QUE INCLUI GRANDES REDES DE LOJAS E PEQUENOS COMÉRCIOS LOCAIS. A COMPETITIVIDADE E A DINÂMICA ECONÔMICA DA CIDADE FAZEM COM QUE AS EMPRESAS ESTEJAM CONSTANTEMENTE BUSCANDO MANEIRAS DE OTIMIZAR SUAS OPERAÇÕES E MANTER A RENTABILIDADE.

Nesse ambiente, as negociações coletivas são uma ferramenta crucial para garantir um equilíbrio entre as partes. Um dos principais desafios enfrentados pelos empregadores no setor varejista é equilibrar os custos adicionais. A concessão de aumentos salariais, benefícios e melhorias nas condições de trabalho podem impactar significativamente nos custos operacionais.

O Sincomercio Sorocaba é o representante legal patronal para negociar a Convenção Coletiva de Trabalho da categoria. O instrumento coletivo é um componente vital das relações laborais que oferece benefícios significativos. Ao estabelecer regras claras, promover a estabilidade e a harmonia, aumentar a motivação e a produtividade, reduzir conflitos e garantir conformidade com as normas, ele contribui para um ambiente de trabalho mais eficiente e satisfatório.

Durante todos os anos de atuação, o Sincomercio Sorocaba investe de forma recorrente em uma equipe de negociação bem treinada e experiente para lidar com as demandas laborais e encontrar as soluções conciliatórias, tanto em termos de desempenho organizacional quanto de satisfação e engajamento das partes.

Neste ano, a perspectiva patronal nas negociações coletivas do comércio varejista de Sorocaba envolve uma série de desafios e considerações. Manter o equilíbrio entre os custos operacionais e a necessidade de proporcionar boas condições de trabalho é crucial para a sustentabilidade das empresas.

Portanto, adotar uma abordagem estratégica, flexível e comunicativa serão imprescindíveis para buscarmos soluções conciliatórias com o objetivo da preservação, da harmonia nas relações capital/trabalho, convenientes à categoria econômica que representamos.

Dra Tatiane e Dr. Gustavo com a diretoria do Sincomercio tratando da Negociação Coletiva

LOJA VEMAR

PADROEIRA DO BRASIL É COMEMORADA DIA 12 DE OUTUBRO

A DATA DE 12 DE OUTUBRO É DEDICADA À PADROEIRA DO BRASIL, NOSSA SENHORA APARECIDA. NESSE DIA, MILHARES DE PEREGRINOS VISITAM O SANTUÁRIO NACIONAL, NA CIDADE DE APARECIDA, E LEVAM AS SUAS PRECES E INTENÇÕES. EM SOROCABA, ALÉM DAS COMEMORAÇÕES NAS IGREJAS CATÓLICAS, HÁ A DEVOÇÃO CENTENÁRIA NO SANTUÁRIO LOCALIZADO NO BAIRRO DE APARECIDINHA, ONDE A IMAGEM DE NS APARECIDA TEM A SUA HISTÓRIA REVERENCIADA EM ROMARIAS ANUAIS ATÉ A CATEDRAL DE SOROCABA.

Marinho Vemar

Entre as lojas e livrarias de Sorocaba que oferecem aos consumidores a oportunidade de comprarem a imagem e objetos com a estampa de Nossa Senhora Aparecida, está a Vemar, da Rua São Bento, 280, no centro da cidade. A Vemar foi fundada em 29 de janeiro de 1969, pelo casal, o empresário Mário Guariglia e a professora Vera Aparecida Guariglia dos Santos. A tradição do negócio, nestes 55 anos de existência, vem sendo mantida pelo filho do casal, o também empresário Mário Guariglia dos Santos Filho que abriu uma nova unidade na cidade de Boituva.

REVISTA SINCOMERCIO DIVULGA DATAS FESTIVAS

Com as prateleiras repletas de imagens de todos os santos, quadros, dísticos religiosos, como as medalhas de São Bento e Nossa Senhora Aparecida, a Livraria Vemar tem, entre as suas colaboradoras, Ligia Maria Martins. Ela começou a trabalhar na livraria no início de suas atividades com a saudosa professora Vera Guariglia. Ligia conhece, com detalhes, cada objeto da loja, e explica aos clientes, quando perguntam sobre cada peça, que faz parte dos mostruários. No caso da padroeira do Brasil, desde as camisetas personalizadas com a imagem estampadas, até as estatuetas em vários tamanhos e modelos de fabricação, os consumidores podem escolher, a seu critério, aquela que mais lhe chama a atenção pela beleza e confecção.

casal fundador Mário e Vera

Imagens e produtos da Vemar

Camiseta é muito procurada

Contato para veicular a sua publicidade na próxima edição:
15 2101-6373
com Vinicius (Escritório do Sincomercio)

ARTIGO

A PAIXÃO E O ENTUSIASMO DOS EMPREENDEDORES

Duas características muito fortes do empreendedor, seja ele empresário ou colaborador de uma empresa, são a sua paixão e o seu entusiasmo.

Todo empreendedor é um apaixonado pelos seus empreendimentos e mesmo pelo ato de empreender. Ele logo se apaixona por ideias novas, projetos novos, novas formas de ver a realidade e agir para modificá-la. E, quando dá início ao seu projeto, mesmo tempos depois, ele não perde a paixão do começo. Ele vive todos os dias como se fosse o primeiro. Ele tem a paixão e a garra do primeiro emprego, mesmo anos após estar na mesma empresa. Ele tem o entusiasmo e a paixão do primeiro dia, mesmo anos depois de sua empresa ter conquistado o sucesso. E essa paixão e esse entusiasmo contagiam os seus liderados e amigos. E essa paixão e esse entusiasmo inibem os adversários.

A palavra "entusiasmo" vem de "Théo", em grego, que significa "deus". Os gregos eram panteístas e politeístas, acreditavam em muitos deuses. E a vidente de Delphos, ao dar os oráculos, dizia-se "entusiasmada", isto é, sentia-se arrebatada pelos deuses, como se tivesse um deus dentro dela. Com um deus dentro dela, ela era capaz de transformar a realidade e fazer as coisas acontecerem, apesar das adversidades aparentes. Por isso, os gregos iam a Delphos, para que, entusiasmados pela vidente, fossem capazes de transformar a realidade, apesar das adversidades aparentes.

O entusiasmo do empreendedor é muito diferente de um simples otimismo. O otimista é uma pessoa que aguarda, torce e até acredita que as coisas possam dar certo. O entusiasmado acredita na sua capacidade de vencer, de transformar a realidade e de fazer as coisas acontecerem. O otimista é um reativo, enquanto o entusiasmado é sempre um proativo – ele age em direção à mudança e não apenas reage às circunstâncias.

E o empreendedor sabe que, para vencer os desafios destes tempos loucos e competitivos, é preciso muito entusiasmo e uma ardente paixão pelo que se faz. Ele sabe que só conseguirá colaboradores, se entusiasmar as pessoas com a sua paixão. Ele sabe que uma pessoa morna, apática, jamais conseguirá motivar alguém a seguir um caminho difícil ou pouco trilhado, no passado, a conquistar com ele o sonho em que nem todos acreditam. Não conheço nenhum empreendedor de sucesso sem paixão pelo que faz e sem entusiasmo para enfrentar os desafios de fazer.

E é preciso compreender que a única maneira de ser entusiasmado é "viver entusiasticamente". Não há outra. O empreendedor sabe que a melhor maneira para fracassar é ficar esperando as condições ideais, para depois agir. O empreendedor cria as condições de sua ação com sua paixão pelo fazer.

As perguntas que faço ao leitor deste pequeno artigo são:

1. Você age em direção ao sucesso ou espera as condições ideais para depois agir?

2. Você procura se unir a pessoas melhores que você e as entusiasma com a sua crença na capacidade de vencer obstáculos?

3. Você procura gostar do que faz e sente gratidão pelos que ajudaram você a chegar até aqui?

Faça esta reflexão. Pense nisso. Sucesso!

Luiz Marins
Antropólogo, Escritor, Palestrante

NA CONTRAMÃO DOS BANCOS, COOPERATIVAS ABREM NOVAS AGÊNCIAS E TORNAM-SE EXCELENTE OPÇÃO AOS ASSOCIADOS

Sicoob, o maior Sistema de Cooperativas de Crédito do país soma 8,2 milhões de associados

Enquanto instituições financeiras tradicionais fecham agências pelo Brasil, as Cooperativas financeiras ganham espaço ao oferecerem produtos, serviços e as mais diferentes linhas de crédito e investimentos a variados perfis de público. O Sicoob lidera o movimento e soma, atualmente, 8,2 milhões de associados em uma rede de atendimento que totaliza 4,6 mil agências em todo o país.

Integrante do maior Sistema de Cooperativas de Crédito, a Crediguaçu contribui efetivamente com os números alcançados. A instituição se posiciona entre as 50 maiores cooperativas do Sicoob e é referência nas soluções financeiras oferecidas aos associados.

Com 32 anos de mercado, o Sicoob Crediguaçu iniciou suas operações na cidade de Descalvado, na região Central do Estado de São Paulo, e surgiu com o intuito de atender, inicialmente, o produtor rural. Depois de resoluções do Banco Central do Brasil, passou a atender profissionais liberais e, com a modalidade de livre admissão, pode atender agora a qualquer pessoa física ou jurídica.

Em 2009, a Cooperativa expandiu sua atuação para a região de Sorocaba e dispõe de três agências na cidade e outras sete na região. Ao todo, a Crediguaçu tem 37 agências em diferentes regiões do estado e conta, atualmente, com 48 mil associados que usufruem de benefícios dos produtos do seu portfólio com economia, taxas justas e, no caso da Crediguaçu, com isenção de tarifa no pacote de serviços.

Ao ingressar na Crediguaçu, o novo associado participa da Campanha Cotas da Sorte e, a cada R$ 200 depositados em sua conta Conta Capital, recebe um número da sorte para concorrer a centenas de prêmios instantâneos, uma moto e um carro 0 km a cada semestre.

Além da economia e retorno financeiro a cada associado, o modelo cooperativista favorece as comunidades onde está inserida. São várias as iniciativas de cunho social, filantrópico e educativo que a Cooperativa investe na sociedade, promovendo a Educação Financeira e despertando o Interesse pela Comunidade, um dos princípios que regem a instituição.

É importante ressaltar que o Sicoob tem investido, também, em tecnologias, facilitando as operações e satisfazendo os cooperados que optam em realizar suas transações nos meios digitais. O Sistema totaliza aproximadamente 8 mil terminais eletrônicos de autoatendimento em todo o Brasil. Já o App Sicoob é reconhecido e premiado pela sua facilidade e comodidade proporcionada ao usuário.

Se você gostou e quer saber mais sobre as vantagens e benefícios do modelo cooperativista, procure uma agência do Sicoob Crediguaçu e faça parte.

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

Quer uma escola que te permita
criar e experimentar?

QUER SABER? SENAC!

Senac Sorocaba
Av. Cel. Nogueira Padilha, 2392
sp.senac.br/sorocaba

Senac

BALÃO MÁGICO

AS MAIS DE 20 LOJAS ESPECIALIZADAS NA COMERCIALIZAÇÃO DE BRINQUEDOS, EM SOROCABA, PREPARARAM OS SEUS ESTOQUES PARA O "DIA DAS CRIANÇAS". SEGUNDO O DIRETOR DA LOJA "BALÃO MÁGICO", ANDRÉ NEVES AMADIN FILHO, DONO DE TRÊS UNIDADES NA CIDADE "O DIA 12 DE OUTUBRO, NESTE ANO DE 2024, SERÁ EM UM SÁBADO". "UM HORÁRIO ESPECIAL DE ATENDIMENTO E UMA EQUIPE MAIOR DE COLABORADORAS ESTARÁ A POSTOS PARA ATENDER NOSSOS CLIENTES", DESTACOU O EMPRESÁRIO.

André e os brinquedos

Há mercado para todas as lojas de brinquedos, pois o número de crianças até 10 anos de idade é muito grande na cidade. O que facilita a frequência de pais que moram perto das lojas e buscam agradar a seus filhos, comprando brinquedos, é a variedade de itens. Os pais levam em consideração os preços oferecidos e forma de pagamento, pois há, na unidade da "Balão Mágico", da Avenida São Paulo, 980, mais de 8 mil itens disponíveis, inclusive veículos da Bandeirantes.

André contou que a loja teve início com os seus pais, Romeu e Zilene, na cidade de Salto, há 35 anos. Passou por Itu e chegou a Sorocaba, em 2014, com o nome "Brinquedo d'a Hora". "Com um acordo de uso de marca "Balão Mágico", que já existia em São José do Rio Preto, mudamos e conquistamos maior visibilidade", relata André.

carros a bateria

Linha de papelaria criativa

BALÃO MÁGICO ALUGA EQUIPAMENTOS DE FESTAS INFANTIS

Filiado ao Sincomercio Sorocaba, a "Balão Mágico" também atua no ramo de aluguel de equipamentos infláveis para festas infantis, em parceria com fornecedores. A sua linha de produtos tem também um segmento novo em papelaria criativa e área de esportes. Além disso, o empresário diversificou seus negócios, com foco em artigos para o ambiente escolar. Assim, passou a incentivar os alunos a fazerem trabalhos com criatividade. Isso permitiu que André pudesse investir na diversificação de itens, em uma ala da loja, com produtos diferenciados, tais como: lápis, borracha, papéis e itens coloridos para a alegria das crianças.

Portal Mini Pista

As lojas "Balão Mágico" estão instaladas em Sorocaba, na: Avenida São Paulo, 980; Avenida Armando Pannunzio, 540; Avenida José Joaquim de Lacerda, 1435, em Salto, Rua Rio Branco, 1158; Itu, Avenida Plaza, 60 e Avenida da Saudade, 140.

SINCOMERCIO E ADCE PROMOVERAM PALESTRA NO SESC

Foi realizada, no auditório do SESC, em Sorocaba, palestra proferida por Ana Carolina Salvatti, com o tema "A Arte de Vender". Profissional com doutorado em Comunicação Humana, pela Universidade de São Paulo (USP), Ana Carolina falou aos empresários do comércio varejista de Sorocaba e lideranças associadas da ADCE – Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas, sobre as estratégias e técnicas para serem aplicadas, no dia a dia, em busca de melhores resultados em metas de vendas. Segundo Ana Carolina, o objetivo do encontro foi desmistificar o processo de vendas, transformando cada desafio em uma oportunidade para as empresas crescerem e prosperarem.

A iniciativa desse evento, ocorrido no mês do aniversário de Sorocaba, foi o de proporcionar aos associados da ADCE e empresários do comércio varejista da cidade uma oportunidade de atualização em seus processos de vendas. A organização ficou a cargo da Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas – ADCE, Núcleo Sorocaba presidido pela empresária Regina Carvajal, e da diretoria do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba, entidade patronal, com 80 anos de atividades na cidade, e presidida por Osvaldo de Oliveira Lamos. O secretário executivo do Sincomercio, Vinicius Marques e o diretor financeiro, Wilson Arruda Rodrigues, representaram a entidade.

O evento foi transmitido ao vivo pelo YOUTUBE, e o vídeo está disponível no canal adcesorocaba e site do sincomercio Sorocaba.

Apoio cultural do Sincomercio

Chegada dos convidados

COLABORADORES DO SINCOMERCIO E JUCESP UNIDOS EM PROL DO GPACI

A equipe de colaboradores do Sindicato do Comercio Varejista de Sorocaba e da Junta Comercial estiveram unidos em prol do Hospital de Pesquisa de Câncer Infantil. Com apoio do Sincomercio oferecendo camisetas personalizadas para uso de todos integrantes no "Dia Mac Dia Feliz". Um investimento social que agradou e motivou esses voluntários a estarem a serviço da comunidade e ao hospital que dedica a sua história para atender crianças de Sorocaba e da Região Metropolitana.

Equipe Sincomercio e Jucesp

PERFIL

FERNANDO
FESTA CASALI

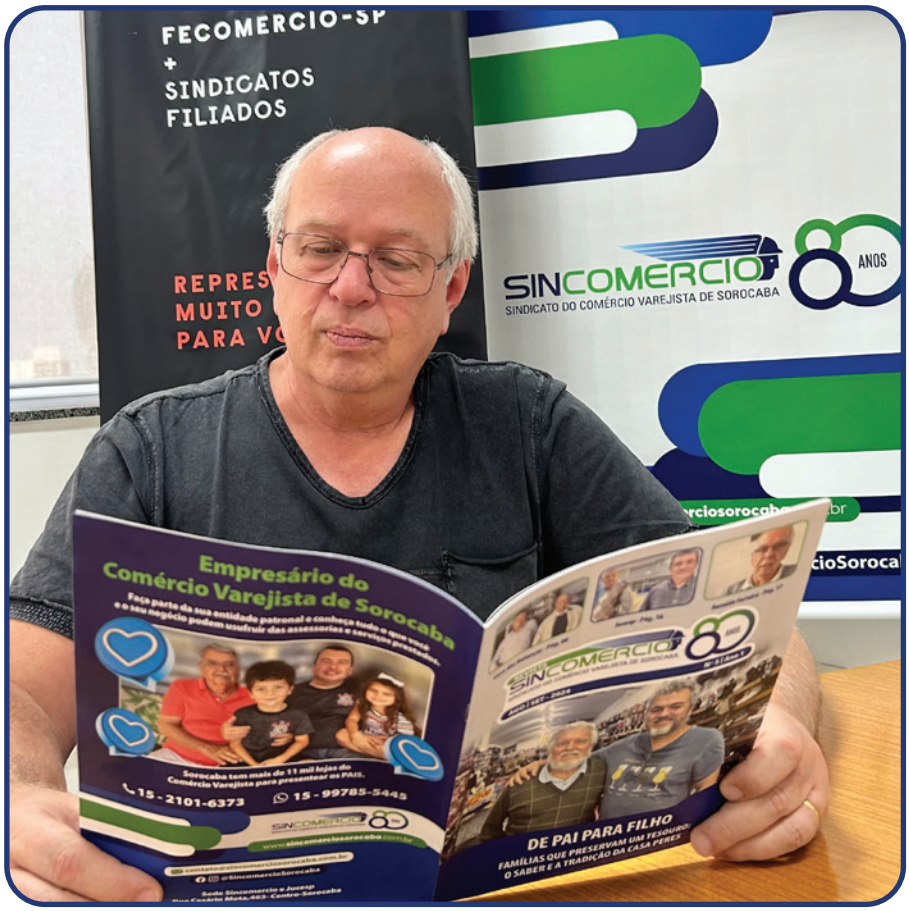
TRABALHO EM EQUIPE DA DIRETORIA FORTALECE O SINCOMERCIO

O SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA-SINCOMERCIO, TEM 80 ANOS DE SERVIÇOS PRESTADOS À CATEGORIA PATRONAL DOS EMPRESÁRIOS DO SETOR VAREJISTA DA CIDADE. A HISTÓRIA DESSAS OITO DÉCADAS É ACOMPANHADA POR LIDERANÇAS QUE ASSUMIRAM A RESPONSABILIDADE DE DIRIGIR A ENTIDADE EM PROL DA CATEGORIA, SEM OBTER NENHUMA REMUNERAÇÃO POR ESSE TRABALHO.

A missão do Sincomercio tem sido, ano após ano, a defesa dos interesses dos comerciantes nas negociações coletivas junto aos representantes do sindicato dos empregados do comércio.

"Neste ano de 2024, a data-base das negociações é setembro. Pode continuar nos meses seguintes, até que se assine o acordo coletivo, entre ambas as partes, sindicato patronal e dos empregados", relata Fernando Festa Caseli.

Como vice-presidente, na gestão do presidente Osvaldo de Oliveira Lamos, na diretoria do Sincomercio, Fernando atua no grupo de negociação com o corpo jurídico em reuniões com o Sincomerciários. Com a sua expertise de vivência empresarial, Fernando, com 59 anos de idade, é formado em Análise de Processamento de Dados, no "Centro Universitário Facens". Criterioso em negociações de sua empresa, Casali usa a sua experiência e contribui com observações nas decisões a serem tomadas junto à diretoria do Sincomercio, buscando melhores resultados aos comerciantes.



Fernando Festa Casali

Fernando, na Recepção do Sincomercio

HISTÓRIA DE VIDA

Filho do professor de Português, saudoso Oswaldo Ellis Casali e da advogada Antônia Festa Casali, o vice-presidente do Sincomercio tem uma história de dedicação a Sorocaba.

Na infância, estudou no "Getúlio Vargas" até a 8º série, fez o Ensino Médio na Organização Sorocaba de Ensino – OSE. Casado com Patrícia Theodoro Casali, tem uma filha, a jovem Fernanda Theodora Casali, com 20 anos, estudante de Computação.

Fernando Festa Casali tem, no seu DNA, vocação na área comercial e empresarial. "Sinto-me honrado em pertencer ao Sincomercio", afirmou em seu depoimento à revista Sincomercio.

AEROMODELISMO E PILOTAGEM

Entre as habilidades de sua formação, além dos estudos, Fernando buscou no aeromodelismo e no plastimodelismo a conquista de entendimento sobre aviação e os desafios da tecnologia aeroespacial.

Um sonho de criança que se materializou, na fase adulta, com a sua habilitação de piloto amador no aeroclube local. "Essa foi uma parte da minha história", relatou Fernando, inspirado no seu pai que, em 1947, já era piloto amador.

Tamareira doada e replantada no Jardim Botânico

TAMAREIRAS FAMOSAS DA VOVÓ

Duas árvores tamareiras centenárias foram doadas recentemente a Prefeitura Municipal, pela família Festa. Esta área do plantio histórico da família Festa Casali, nos altos da Avenida Arthur Fonseca, agora de propriedade de uma construtora, serão erguidas torres Residências e Comerciais. O conhecido 'Jardim Emília', em Sorocaba, tem esse nome em homenagem à avó de Fernando Casali, a senhora Emília Castro Festa. As tamareiras da vovó, agora, foram replantadas no Jardim Botânico de Sorocaba.

Por Vanderlei Testa

TEATRO MUNICIPAL ACOLHEU EVENTO COM APOIO DO SINCOMERCIO

A diretoria do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba – Sincomercio –apoiou a realização da apresentação teatral da "Associação do Amor Inclusivo" – AAI, que aconteceu no Teatro Municipal "Teotônio Vilela". A iniciativa de incentivar a cultura em Sorocaba foi reconhecida por empresários do comércio que, também, deram a sua contribuição ao evento. A Universidade de Sorocaba (Uniso) proporcionou aos artistas da AAI as condições necessárias nas gravações dos áudios do espetáculo "Helen Keller".

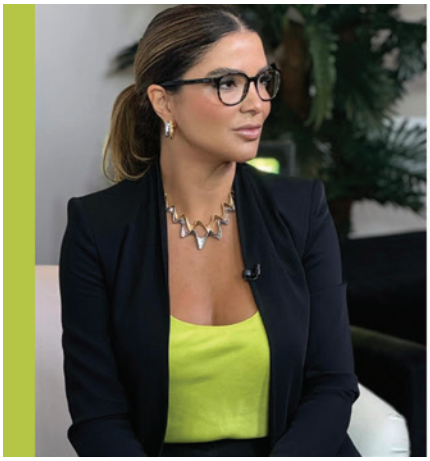
A presidente da AAI, a professora da Uniso, Maria Ângela Oliveira, coordenou este projeto teatral, incentivando os alunos da entidade. O Presidente do Sincomercio, Osvaldo de Oliveira Lamos, como patrocinador máster cultural, agradeceu aos apoiadores dessa iniciativa: Prefeitura Municipal de Sorocaba, Teatro Municipal, Uniso, Estúdio Move, Café Vanessa, Ateliê do Artista Moisés Surdo, Francine Trevisan Arquiteta e Paisagismo, Mupe – Móveis Planejados, Terjac Terraplenagem, Takamune – tudo para construção, Contabilidade Pirâmide, Comercial Zé Franco, Dadirri Consultoria, Grupo Vanessa e VT Publicidade foram as empresas que contribuíram. Mais de cem quilos de alimentos foram arrecadados como parte do ingresso do espetáculo, e que foram destinados às famílias carentes.

A sede da AAI fica na Rua Pedro Álvares Cabral, 465, Vila Progresso. Diariamente, essa instituição recebe os alunos: crianças, jovens e adultos com deficiências auditivas ou múltiplas. Visite a AAI!

Teatro da AAI, apoio Sincomercio

Cena da peça Helen Keller

Ballet agradou a todos



Palestra Educação Financeira

"A Arte de Ganhar dinheiro"

Com Kesia Kupper

24 OUT

19h30

Auditório do SENAC

Informações:

15 2101-6373 15 99785-5445

Inscrição gratuita no site

www.sincomerciosorocaba.com.br

Promoção

adce Associação de Dirigentes Cristãos de Empresa Núcleo Sorocaba

SINCOMERCIO

Foto: Matheus José Maria

Raquel Reis

Trabalha no setor de comércio.

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

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
/sescsorocaba
sescsp.org.br/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

ANTÔNIO NAVARRO E O BOX 53

O ARMAZÉM DE SACARIAS, TRADICIONAL, DURANTE OS ANOS DA DÉCADA DE 1950, MANTÉM-SE VIVO NO MERCADO MUNICIPAL DE SOROCABA. SACARIAS COM ARROZ, FEIJÃO, GRÃO DE BICO, AÇÚCAR E MUITOS PRODUTOS QUE AS FAMÍLIAS CONSOMEM FAZEM PARTE DO CENÁRIO DO BOX 53, NO PISO EXTERIOR DO MERCADO. FOI LÁ QUE O ESPANHOL MANUEL NAVARRO CASAS, EM 1957, O SEU NEGÓCIO CHAMADO DE "SECOS E MOLHADOS".

Ele chegou ao Brasil e foi morar no bairro da colônia espanhola, Vila Hortência. Conheceu a filha de italianos de um amigo com quem se casou. Os seus irmãos, Antônio José Navarro e Meire Navarro, somaram forças com a família Navarro e, assim, abriram um pequeno comércio que vem se perpetuando há 67 anos com as novas gerações.

Os filhos de Manuel participaram, desde crianças, no armazém. Entre eles, o Antônio Navarro, hoje com 78 anos. Antônio tinha, na época, nove anos de idade e já participava dos negócios da família. De mãos dadas com o pai, caminhava do bairro Além Ponte até o Mercado Municipal. Com 12 anos de idade, Antônio ficava atrás do balcão e fazia pacotes no armazém da família Navarro. As fotos antigas, na parede do Box 53, testemunham os passos dessa história emocionante do comércio varejista de Sorocaba.

Fundador Manuel

Sacarias no Box

Antonio, 68 anos de trabalho

UNIDADE FAMILIAR GERANDO NEGÓCIOS

Essa iniciativa de pai para filho se mantém com o Antônio e seus dois filhos. Junto com a esposa, Maria de Lurdes Casteli Navarro, com quem está casado há 43 anos. Todos os dias, Antonio abre o armazém, juntamente com a filha Vanessa Maria Navarro e o filho Antônio Ijana Navarro. Eles sabem que a história vitoriosa do patriarca da empresa, Manuel Navarro, tem que ser perpetuada às futuras gerações. Afinal, a família Navarro educou e formou gerações com os rendimentos do Box 53. Devotos católicos de NS Aparecida, agradecem à padroeira do Brasil pelas graças recebidas, desde o pai e o avô Manuel, quando vendiam alho, alfafa, milho e cebolas. O senhor Antônio Navarro tem uma lembrança histórica da sua infância no Mercado Municipal. Os carroceiros faziam ponto na entrada do armazém para levar as compras dos chamados fregueses. "Era o 'carreto', desde a madrugada, pois o Mercado Municipal funcionava, antigamente, como o CEAGESP que temos hoje", contou Antônio Navarro.

Pai e filha Vanessa

MENSAGEM DA AVÓ AOS FILHOS E NETOS

"NUNCA DEIXEM DE TRABALHAR NO NOSSO ARMAZÉM DO MERCADO. ESSE LUGAR, BOX 53, VAI MANTER TODOS VOCÊS DA FAMÍLIA COM AS VENDAS DO ESTABELECIMENTO. É DESSE ARMAZÉM QUE SAIU TUDO O QUE A GENTE TEM"

Maria Ijano Munhoz
Esposa de Manuel Navarro

Certificado Digital
Solicite o seu aqui

SINCOMERCIO
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA
lastpaper
safeweb 25 ANOS

'BLACK FRIDAY'
ATRAIRÁ CONSUMIDORES

O mês de novembro terá vários feriados e muitas viagens estendidas em finais de semana. Gastos extras em compras, combustível e pedágios. Restaurantes, hotéis e passeios. O cartão de crédito, que é apenas um plástico, aceita tudo e, com uma senha, liberta às despesas, num simples apertar de teclas ou, então, por aproximação. Assim, com esse sistema bancário de compra de mercadorias, muitos sonhos e desejos dos consumidores são realizados.

No final de novembro, dia 29, a estratégia de vendas do comércio no Brasil tem foco no comércio norte-americano. Um nome em inglês – "Black Friday" – acabou por se transformar uma boa estratégia de marketing nacional. Na verdade, foi ideia empreendida foi copiada pelos lojistas brasileiros que deu certo!

Essa novidade agradou tanto aos comerciantes quanto aos consumidores, especialmente as pessoas que gostam de comprar mais barato.

Assim, bastam os leitores abrirem os jornais impressos (ou virtuais), folhetos, ouvir as chamadas de rádio ou, então, assistir aos comerciais da TV, para verificar que uma avalanche de ofertas enche os olhos dos internautas e clientes. Além disso, se você entrar no "Google", para pesquisar algum item, na mesma sequência de segundos, aparecem, no visor do seu celular, centenas de produtos semelhantes com ofertas da 'Black Friday'. A cor negra de fundo dessa promoção e as letras, em amarelo, são uma marca registrada dos marqueteiros.

Quem trafegar pelas ruas do centro de Sorocaba será motivado pelas faixas, balões e cartazes das portas das lojas com essa promoção. Nessa ocasião, não faltam produtos para atender a todos os gostos com preços acessíveis. O consumidor vai encontrar ofertas de: sapatos, eletrônicos, eletrodomésticos, tênis, bolsas e até capinhas de celulares. Vale comprar tudo! Afinal, 70% de desconto não são todos os dias que aparecem.

"SE FOR COMPRAR, PRESTIGIE O COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA, QUE TEM TUDO E O MENOR PREÇO DA REGIÃO", DESTACOU O PRESIDENTE DO SINCOMERCIO OSVALDO DE OLIVEIRA LAMOS E O COMERCIANTE WILSON "BIDU", DA LOJA "BIDU, CASA E ACABAMENTO", QUE PARTICIPA DO BLACK-FRIDAY COM OFERTAS TENTADORAS.
DETALHE: A TRADUÇÃO DO INGLÊS BLACK FRIDAY É "SEXTA-FEIRA PRETA".

blackfriday em 2023 será repetida em 2024

SAIBA QUAIS BENEFÍCIOS SUA EMPRESA TEM AO CONTRIBUIR COM O

SINCOMERCIO SOROCABA

REPIS

Com o Repis a empresa terá uma economia anual de aproximadamente R$ 3.468,00 por ano e por funcionário novo contratado, e esse valor não está incluso 13º e encargos que somando tudo a economia seria ainda maior. Com isso ele terá menor impacto na folha de pagamento, maior capacidade de investimentos, geração de mais empregos, contratar mais gastando menos. (exemplo de empresa ME)

AUTORIZAÇÃO DE TRABALHO EM FERIADOS

Com o deferimento do pedido, as empresas terão segurança jurídica, não estando sujeitas ao pagamento da multa convencional prevista no instrumento coletivo, além de eventuais autuações da Fiscalização do Ministério do Trabalho e Emprego.

CCT - CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO

É um instrumento normativo pactuado entre sindicatos representantes de empregadores (categoria econômica) e empregados (categoria profissional). Uma Convenção Coletiva de Trabalho cria lei entre as partes, que devem ser respeitadas durante sua vigência. Ressalta-se que suas cláusulas não podem ferir direitos previstos na legislação, sob pena de nulidade.

ASSESSORIA JURÍDICA

Sincomercio Sorocaba oferece aos seus associados, uma ampla assistência jurídica focada na área trabalhista, consumidor e cível , desde que estejam em dia com as contribuições.

SERVIÇOS DE ASSESSORIA EM TI

Suporte, desenvolvimento de Sites e Sistemas, Web sites Desenvolvimento de web sites inteligentes, Lojas Virtuais Criação de lojas virtuais, Softwares.

CERTIFICADO DIGITAL

Você pode fazer no Sincomercio Sorocaba, consulte nossos valores diferenciados para você.

REVISTA SINCOMERCIO

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!

PARCERIA SINCOMERCIO E CCBEU SOROCABA

Todos os cursos oferecidos pelo CCBEU Sorocaba com 10% até 40% de desconto.
Descontos abrangentes para representados em dia.

15 - 2101-6373 15 - 99785-5445
plantao@sincomerciosorocaba.com.br
@SincomercioSorocaba
Rua Cesário Mota, 463, Centro - 18035-200 - Sorocaba

SINCOMERCIO 80 ANOS
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA
www.sincomerciosorocaba.com.br