



Alfredo Soranz - Pág. 15



Diretoria Pedagógica - Pág. 03



**Osvaldo Lamos e Prof. Marins
Pág. 17**



**CELEBRAR
2025 COM
ALEGRIA E
PRESENTES
DE NATAL**

PALAVRA DO PRESIDENTE

FELIZ NATAL

BOAS-VINDAS A 2025

Esta edição da Revista Sincomercio Sorocaba alcança doze meses de trajetória de sucesso junto aos associados e empresários do comércio varejista de Sorocaba. De dezembro de 2023 a novembro de 2024, a divulgação de lojistas da cidade e suas histórias marcaram essa trajetória inovadora de ações da diretoria atual do Sincomercio. Uma equipe de trabalho vem atuando em todos os segmentos com foco na melhoria da comunicação e de investimentos em prol da classe patronal da categoria dos comerciantes varejistas.

Desde a intensa participação na defesa da Convenção Coletiva de 2025, que foi iniciada em setembro e outubro deste ano, a diretoria do Sincomercio, em sintonia com os interesses patronais, também fortaleceu, junto aos consumidores, o apelo de vendas para o Natal, com uma campanha de outdoors pela cidade. São dez pontos, em locais estratégicos dos bairros e do centro, que levam a mensagem “do espírito natalino” à população, a fim de que os consumidores prestigiem comércio local, ou seja, que comprem seus presentes no comércio varejista de nossa cidade.

Um novo posto de atendimento do SEBRAE, na entrada de acesso à sede do Sincomercio e JUCESP, passará a funcionar, a partir do início de 2025, na nossa sede social, que fica na Rua Cesário Mota, 463, centro de Sorocaba. Essa parceria Sincomercio e SEBRAE visa proporcionar, aos associados e usuários da JUCESP e Sincomercio, facilidade acesso às orientações sobre o empreendedorismo e atividades disponíveis do SEBRAE.

Na área social, o Sincomercio avançou, em 2024, com parcerias culturais junto a ADCE - Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas e “Associação do Amor Inclusivo” - AAI, realizando palestras no SENAC e SESC, com renomados nomes empresariais da cidade. Espetáculos teatrais, no Teatro Municipal, com os alunos com necessidades especiais da AAI, também são valorizados pelo Sincomercio, como em dezembro de 2024, com a apresentação da peça Teatral “A Essência do Natal”.

Desejamos, em nome da diretoria do Sincomercio Sorocaba, a todos os empresários, suas famílias e seus clientes, um Natal de paz e prosperidade em 2024 e, que 2025 seja, para todos nós, um ano de esperança e de crescimento pessoal e empresarial.



Oswaldo de Oliveira Lamos
Presidente

EXPEDIENTE

Presidente

Oswaldo 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

Oswaldo 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

Foto da Capa - Fernando Salles.

Jornalista Responsável

Vanderlei José Testa MTB 17622.

Revista Sincomercio

Revista com edição bimestral do

Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba

Ano 02 | Nº 07 - Dez 2024 / Jan - 2025

Assistente editorial e comercial:

Vinicius Marques – contato de anúncio

15 2101-6373 Whatsapp 15 99785-5445

Revisão: Prof. João Alvarenga

PAPELARIA E LIVRARIA PEDAGÓGICA

52 ANOS NO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

A HISTÓRIA DA LIVRARIA PEDAGÓGICA, UMA DAS MAIS TRADICIONAIS DE SOROCABA – COM 52 ANOS DE ATIVIDADES –, TEM A SUA SEMENTE FÉRTIL PLANTADA PELA VIDA DE JOÃO BATISTA SOBRINHO E SUA ESPOSA, NEUSA CESAR BATISTA. JOÃO QUE NASCEU NA CIDADE DE CEDRAL, NAS VIZINHANÇAS DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO.

A história da Livraria Pedagógica, uma das mais tradicionais de Sorocaba – com 52 anos de atividades –, tem a sua semente fértil plantada pela vida de João Batista Sobrinho e sua esposa, Neusa Cesar Batista. João que nasceu na cidade de Cedral, nas vizinhanças de São José do Rio Preto. Na sua juventude, foi trabalhar em São Paulo, capital. A oportunidade de trabalhar na área editorial, com o aprendizado em vendas de produtos didáticos e educativos, possibilitou que, um dia, pudesse vir a Sorocaba para prestar serviços na sua área de atuação. Foi nessa linha do destino que conheceu a jovem Neusa e, daquele momento em diante, surgiria uma caminhada que será comemorada, neste ano. Mais, precisamente, em dezembro de 2024, data em que totaliza mais de cinco décadas de vida e de trabalho juntos, todos os dias, até hoje.

Nossa homenagem à Papelaria e Livraria Pedagógica, nesta edição

de Natal e Ano Novo, pois essa lembrança é merecida, principalmente pela parceria desse comércio varejista com o Sincomercio. Além disso, a Pedagógica já decorou milhares de lares sorocabanos com os seus enfeites natalinos. Afinal, quem visita a loja, localizada na Rua Padre Luiz, centro de Sorocaba, fica com os olhos iluminados pela beleza das cores e variedades de itens que marcam este momento especial para a cristandade. Na loja, o cliente encontrará desde as tradicionais arvoezinhas de Natal (em tamanhos pequenos) como, também, árvores com mais de dois metros de altura, em galhos verdes ou com neve sobre os ramos. Nas prateleiras, a Pedagógica oferece: enfeites de presépio, múltiplas escolhas de papais-noéis, anjinhos, figuras bíblicas do presépio, além de uma enormidade de tipos de bolas e decorações para embelezar as árvores.

Com uma variedade de produtos que supera os 35 mil itens de estoque, em sua loja, a Pedagógica, ao longo de sua trajetória, tem uma importante participação no comércio sorocabano. Além do patriarca João Batista e da Matriarca, Neusa Batista, estarem em plena atividade, diariamente, juntos aos clientes, a loja conta, também, com a presença da filha, Juliana Cesar Batista Madureira, que atua como diretora de Compras, ao lado de seu marido, Nivaldo Madureira e Almeida Júnior, como diretor de Negócios. O irmão de Juliana, Júlio Batista, sempre sorridente, e com uma energia contagiante de paz, no seu olhar, em ajudar, há décadas, o negócio dos pais, faz-se, também, presente na história da Pedagógica.



Decoração natalina

TEMPO DE VOLTA ÀS AULAS

As gerações dos anos de 1970 em diante, que estudaram nos colégios de Sorocaba, certamente, um dia compraram a sua lista de material escolar na Pedagógica. O desenho da Coruja, presente na identidade visual, da loja e, também, nos uniformes dos colaboradores, transmite aos clientes uma mensagem positiva de estímulo ao saber. Afinal, a coruja representa o símbolo de valorização do conhecimento. Assim, esse símbolo transmite segurança aos estudantes, que se sentem satisfeitos com os cadernos, livros e todos os itens que fazem parte das mochilas estudantis adquiridos na Pedagógica. Isso porque são mercadorias de qualidade.

O espaço da loja dedicado aos materiais escolares é enorme. Essa amplitude do setor didático passa aos consumidores uma sensação de alívio, pois têm a certeza de que en-



Produtos escolares

contrarão tudo o que consta, na tradicional lista de material estudantil, em um só lugar. “Os preços da Pedagógica não têm concorrência”, garantem os vendedores.

Os clientes encontram, também, brinquedos pedagógicos e brinquedos destinados à inclusão de crianças com deficiências.

Visitei o andar superior da loja,

onde se localiza o setor de estoque controlado por sistemas eletrônicos, e pude constatar, com o diretor de Negócios, Nivaldo Madureira, como é ágil a reposição no setor de vendas. Foi possível constatar como é a organização desse comércio varejista de Sorocaba, nada devendo às grandes organizações da capital.

PEDAGÓGICA EM EXPANSÃO

Para atender centenas de pedidos, via online, de várias partes do Brasil e, também, das empresas e escritórios de Sorocaba e região, a Pedagógica

construiu um Centro de Distribuição, na Rua Moreira Cesar, com dois mil metros quadrados de área. Já em atividades, neste final de ano de 2024,

essa expansão da visão empresarial do empresário João Batista é resultado daquela semente plantada com sua esposa no início dos anos 70.



Diretor de Negócios Nivaldo Madureira

Em 2024, a Pedagógica, pela 4ª vez, sediou o Encontro de Educadores em Sorocaba. Neste ano, o encontro foi realizado no Salão do Monteiro Lobato. O 4º Encontro de Educadores aconteceu em setembro, reunindo profissionais da educação, artes e artesanato. Uma agenda de atividades intensas, com oficinas e muita conversa entre os educadores, atraiu mais de quatro mil visitantes ao evento.

Novidades do setor educativo e lançamentos inéditos sempre são programados para o esse tradicional Encontro sorocabano voltado à difusão do conhecimento, é sempre promovido pela Papelaria e Livraria Pedagógica. “A conexão com o mercado educacional e profissional proporciona melhores ferramentas para dar asas à inspiração e criatividade do público”, citou o diretor Nivaldo Madureira, em revista especializada que destacou o encontro para o Brasil.

Por Vanderlei Testa

ASSEMBLEIA DA DIRETORIA

ENCERRA CALENDÁRIO DE 2024

Desde a posse da nova diretoria sob a Presidência de Osvaldo de Oliveira Lamos, em 2023, o calendário de reuniões tem se mantido com uma intensa programação, sempre cumprida com determinação por todos os membros da diretoria. A busca de resultados em prol da categoria patronal, pelo Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba, é uma prioridade na atual gestão. Segundo Osvaldo, os diretores visam sempre aos interesses dos empresários do comércio, para que possam fazer a gestão dos seus negócios com maior tranquilidade operacional. Várias melhorias foram programadas e efetivadas, na sede social da entidade, sendo a última aprovada em reunião, a de instalar um posto de atendimento e serviços do SEBRAE, na entrada de acesso do Sincomercio, e da JUCESP.

Para reduzir despesas na conta de energia elétrica, a diretoria realiza estudos de viabilidade para a instalação de placas solares no teto do prédio sede. Certamente, em 2025, será implantado mais esse benefício de preservação do meio ambiente e de redução de custos com a energia elétrica.

As intensas negociações da Convenção Coletiva, com o Sindicato dos Empregados do Comércio Varejista, é a prioridade da diretoria do Sincomercio, neste último trimestre de 2024. Os sindicatos patronais têm essa missão, nos seus estatutos, e essa incumbência gera debates e controvérsias sobre os itens solicitados na lista de reivindicações trabalhistas. Como o Sincomercio representa mais de 11 mil estabelecimentos varejistas de Sorocaba, Osvaldo Lamos e a sua equipe de diretores estudam cada solicitação recebida, ponderando pela não concessão da maioria dos tópicos. Afinal, isso pode acarretar prejuízos aos negócios de cada lojista.

A estratégia de comunicação do Sincomercio Sorocaba com os seus associados e estabelecimentos varejistas

tem sido um dos destaques na agenda da Presidência que busca, a cada mês, valorizar a comunicação entre o sindicato e os seus parceiros comerciantes. Além da Revista Sincomercio que circula durante os 12 meses do ano, com três mil exemplares a cada edição, neste mês de dezembro, será veiculada, também, uma campanha especial voltada à data, em dez pontos estratégicos com outdoors. Essa mensagem está sendo veiculada nos principais corredores de trânsito da cidade, como a Avenida Afonso Vergueiro e Avenida General Carneiro e outras áreas de destaque.

A diretoria do Sincomercio acredita que essa campanha de motivação aos consumidores, para que comprem seus presentes de Natal no comércio varejista de Sorocaba, certamente, trará resultados positivos no movimento das lojas associadas. Além disso, um vídeo, com músicas natalinas alusivas à campanha do Sincomercio, estará disponível, no site www.sincomerciosorocaba.com.br e nas redes sociais, a partir de 20 de novembro, com imagens do comércio sorocabano. Essa é mais uma ação promocional da diretoria em benefício dos associados.



Fernando, Alfredo, Márcio, Wilson, Arruda, Frank, Vinicius, Osvaldo e Alvarenga

Não sofra em silêncio



Programa de Valorização da Vida



O CVV - Centro de Valorização da Vida presta um serviço gratuito de apoio emocional e prevenção do suicídio.

LIGUE 188

OU ACESSO O SITE:
www.CVV.org.br

SINCOMERCIO
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

FAZER A COISA CERTA VALE A PENA

*“EMPRESARIAR NÃO É QUERER ENCONTRAR A COISA CERTA PARA FAZER
E SIM FAZER CERTO A PRÓXIMA COISA.”*

Peter Drucker

Peter Drucker, é o pai da administração moderna. Pense bem no que ele disse: administrar uma empresa não é querer encontrar a coisa certa para fazer, mas sim fazer certo tudo aquilo que devemos fazer.

O que ele quis dizer é que para ter sucesso é preciso ser ético, fazer as coisas certas, não se deixar enganar pelo ganho a curto prazo e compreender que o sucesso só ocorre para aqueles que sabem ganhar no longo prazo e para ganhar no longo prazo é preciso ser ético, honesto, respeitado em todos os sentidos.

Ainda fico impressionado ao ver empresários e profissionais que desejam vencer pelo caminho fácil da desonestidade, da trapaça, do enganar clientes, do desrespeitar fornecedores, do ganho fácil pela sonegação. Não entendem que esse caminho pode levar a um ilusório sucesso temporário, mas jamais trará o sucesso duradouro, permanente. Sem credibilidade, essas empresas e profissionais ficam debilitados frente à primeira adversidade e sucumbem. É preciso compreender isso. É preciso acreditar nisso.

O caminho da retidão, da honestidade, da ética, do fazer certo é mais íngreme, porém mais seguro e só ele nos levará ao verdadeiro sucesso que só ocorrerá se construirmos uma forte credibilidade no mercado.

Escrevo isso porque tenho assistido empresas com aparente sucesso que repentinamente entram em profunda dificuldade e quando estudamos a razão de tal fracasso encontramos o fato de elas terem percorrido esse pretensão sucesso por caminhos tortuosos, ilusórios, falsos, cheios de desonestidade e ações de moral e ética duvidosos. Quando esses empresários e profissionais tomam plena consciência dos erros que cometeram é tarde demais. Sua credibilidade não existe mais e são abandonados à própria sorte.

Assim, vale a pena lembrar do conselho de Peter Drucker: Faça sempre certo. Não transija com a ética e com a moral. Não acredite nas coisas muito fáceis. Respeite profundamente as pessoas para que possa ser respeitado. Não se iluda com facilidades e trilhe o caminho seguro da ética e da honestidade.

Muitos me dizem que isso tudo é ilusão e que é impossível no mundo concreto em que vivemos, cheio de corrupção e malfeitos. Minha resposta é sempre a mesma: quem disse que é fácil? Quem disse que o caminho da ética e da honestidade é o mais largo e prazeroso? Quem disse que para ser ético e honesto você não terá que lutar muito, muitas vezes deixar de fazer “bons negócios” e ficar fora de oportunidades muito atraentes no curto prazo? Quem falou que é fácil, mentiu!

Apenas peço que você, empresário, empreendedor, profissional, pense no que realmente quer para sua empresa e para sua vida no longo prazo. Qual legado você quer deixar? O que realmente vale a pena? E depois de pensar seriamente decida e faça.

O que quero que você acredite é que nos meus muitos anos de consultoria, me cansei de ver empresários e profissionais “espertos” que depois de verem seus negócios e sua reputação na lama, me disseram sentir um arrependimento e culpa que os consome dia e noite, vivem de remédios tarja preta e que dariam tudo para voltar no tempo e fazer a coisa certa.

Pense nisso. Sucesso!



Luiz Marins - Antropólogo, Escritor, Palestrante

LOJAS SIMONE FRALETTI

UMA REDE VAREJISTA NA REGIÃO METROPOLITANA DE SOROCABA

O EMPREENDEDORISMO É UM DOM DA SIMONE FRALETTI, EMPRESÁRIA DA CIDADE DE PEREIRAS, QUE SE DESTACOU POR SUA CRIATIVIDADE E INICIATIVAS EM MODA FEMININA. DE UM INÍCIO COMO "SACOLEIRA", NA REGIÃO PAULISTA DO BRÁS, SIMONE TEVE A VISIONÁRIA INSPIRAÇÃO DE ATENDER SUAS CLIENTES DOS TAMANHOS "PP A G 3 PLUS SIZE", CONQUISTANDO O PÚBLICO FEMININO, NA SUA CIDADE, DE CERCA DE 7 MIL HABITANTES.



Como tudo o que é bom e, com qualidade de atendimento, prospera, a Simone Fraletti começou, na sua casa, uma confecção para atender às clientes mais exigentes com as suas medidas de alfaiataria. Foi o que acendeu a "luz" do empreendedorismo, na sua trajetória de 30 anos de atividades, comemorados em 2024, com seis lojas.

Com lojas em Sorocaba, há mais de 20 anos e, em Tatuí, Laranjal Paulista, Cesário Lange e Tietê, além da "loja matriz" e confecção em Pereiras, a Simone Fraletti é sinônimo de sucesso. Diariamente, são produzidas dezenas de peças de roupas em tecidos selecionados pela Simone, que supervisiona a linha de cores e tecidos da estação para fornecer, além das araras das suas lojas, para centenas de clientes que compram, através da loja no site: simonefraletti.com.br, em seu portal virtual. Com fotos das modelos contratadas, incluindo a sua filha, Natália, vestin-



do as roupas selecionadas, a cada semana, a Simone Fraletti, inclusive, pelo seu pioneirismo, foi uma das entrevistadas no Programa de Televisão

"Pequenas Empresas, Grandes Negócios", da TV Globo, para contar a sua trajetória vitoriosa.

A loja de Sorocaba está localizada na Rua da Penha, 1133, centro da cidade. O gerente Tiago Bueno está à frente dessa unidade com mais três colaboradoras, com atendimento personalizado, oferecendo uma estrutura de condições de pagamentos facilitados. Segundo Tiago, as cores atuais, deste final de ano de 2024, serão cores claras e o baby colors. O final de ano, com o réveillon para 2025, também está nas modelagens da empreendedora Simone Fraletti, já em exposição nas lojas, em modelos de vestidos, saias, blusas, bermudas, macacões, com a facilidade das clientes levarem, também, as modernas bolsas que combinam, em cores, com os acessórios especialmente selecionados pela Simone.

Por Vanderlei Testa



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](https://www.facebook.com/sescsorocaba) [@](https://www.instagram.com/sescsorocaba) [y](https://www.youtube.com/sescsorocaba) /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

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

EVENTO DO SINCOMERCIO E ADCE NO AUDITÓRIO DO SENAC

A economista Kesia Kupper, graduada em Ciências Econômicas, foi a palestrante do evento cultural promovido pelo Sindicato do Comercio Varejista de Sorocaba- Sincomercio e Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas-ADCE, no auditório do SENAC. O tema abordado, "Educação Financeira", teve da executiva de investimentos da Affinz, o detalhamento de tópicos essenciais para o planejamento pessoal, familiar e empresarial.

O relato de sua própria história de vida e, os desafios enfrentados no controle financeiro, levaram a especialista Kesia Kupper a transmitir, com sabedoria e praticidade, como alcançar sonhos. O evento foi transmitido pelo canal adcesorocaba, do Youtube, e está à disposição dos leitores que desejarem aprimorar seus conhecimentos sobre como funciona a Educação Financeira, no site www.sincomerciosorocaba.com.br

No final da palestra, a Presidente da ADCE, Regina Carvajal, e o executivo do Sincomercio Vinicius, Marques,

entregaram um 'mimo' à palestrante, como agradecimento, por sua participação nas atividades culturais das entidades.



Kesia Kupper e participantes da palestra que teve 130 inscritos



Quer uma escola que te permita
criar e experimentar?

QUER SABER?
SENAC!

Senac Sorocaba

Av. Cel. Nogueira Padilha, 2392

sp.senac.br/sorocaba



LOJA DOS SONHOS

FECHAR 2024 E COMEÇAR 2025 COM COLCHÃO NOVO É A META DOS SOROCABANOS

Por Vanderlei Testa

“TODO MUNDO SONHA. E A LOJA DOS SONHOS NASCEU ASSIM, DO SONHO DE RODOLFO ARAÚJO CUNHA, EMPREENDEDOR NATO QUE USOU TODA A SUA EXPERTISE EM COLCHÕES PARA DAR INÍCIO A ESTA GRANDE HISTÓRIA EM SOROCABA. COM O TEMPO, MUITA DEDICAÇÃO E PERSEVERANÇA, TODA ESSA AVENTURA FICOU BEM MAIOR DO QUE ELE PODE IMAGINAR”

Escolher e comprar colchão, em Sorocaba, pode ser um grande desafio, uma vez que há muitas lojas e marcas e modelos disponíveis na cidade. Nesta edição da revista Sincomercio, às vésperas do Natal e Ano Novo, a busca por presentes especiais, como trocar de colchão e agradar o cônjuge e filhos, é uma ótima opção para ter, em 2025, um sono tranquilo e melhorar a qualidade de vida.

Entrevistamos a Márcia Michelucci Cunha, Diretora de RH, da “Loja dos Sonhos” e co-fundadora. Com embasamento nas suas respostas, propomos aos leitores as melhores opções de dicas sobre o assunto colchões. O objetivo é levar os leitores e leitoras a refletirem sobre a qualidade dos colchões, bem como atender às suas necessidades de ótimas noites de sono, conforme afirmou Márcia: “É impossível você ter um ótimo dia, sem ter tido uma ótima noite de sono”.



Márcia Michelucci Cunha ao lado da foto do pai Rodolfo Araújo Cunha



Loja dos Sonhos Colchões Sorocaba - Shopping Cidade

“A escolha do colchão certo é muito mais do que uma questão de conforto, é um investimento na sua saúde e no seu bem-estar diário”, salientou. Vamos contar o porquê, destacou Márcia: “Você precisa recarregar as energias”.

“Assim, como o telefone celular precisa de uma boa carga para funcionar bem, nosso corpo também necessita de uma noite de sono reparadora”, disse. Um colchão de qualidade proporciona o suporte adequado para que a pessoa acorde cheio de energia, realmente descansado e pronto para enfrentar o dia nas suas atividades cotidianas, afirmam os especialistas da Loja dos Sonhos.

E sobre as dores nas costas dormindo em colchão errado? Indaguei!

Márcia foi enfática, Dores? Nunca mais, se a pessoa comprar o colchão correto. Quem nunca acordou com aquela dor chata nas costas? Um bom colchão, indicado pelos profissionais da “Loja dos Sonhos”, adapta-se ao formato do seu corpo, aliviando pontos de pressão

e evitando desconfortos que atrapalham a sua produtividade, durante as atividades diárias, ressalta.

Márcia, é verdade que o colchão é um antídoto contra o estresse?

Dormir bem é o melhor antídoto contra o estresse, enfatiza Márcia. Afinal, nada como uma noite tranquila, para passar o dia com bom-humor e estar resiliente diante de qualquer desafio ou imprevisto na rotina diária.

A EXPANSÃO DAS “LOJAS DOS SONHOS”, EM SOROCABA E REGIÃO, É RESULTADO DE QUÊ?

Para responder a essa pergunta, eu preciso começar dizendo que os profissionais de nossas lojas são especialistas em dormir bem, diz Márcia. Diante de tantas opções e características de um colchão, podem surgir inúmeros questionamentos sobre qual produto é o mais indicado para cada consumidor. Portanto, é fundamental ter a orientação de um profissional especialista no assunto. Conversar, tirar dúvidas, experimentar o produto e, a partir daí, realizar uma compra consciente. Com certeza, é o que vai garantir a satisfação do consumidor. O CEO da empresa Loja dos Sonhos, Rodolfo Araújo Cunha Junior, filho do fundador, trabalhou 10 anos como representante da Fábrica de Colchões Probel e adquiriu conhecimentos técnicos, a ponto de sugerir inovações em linhas dos produtos da empresa.

Na “Loja dos Sonhos Colchões”, os vendedores recebem treinamentos, constantemente, para que possam conhecer os produtos em detalhes e, assim, saber indicar o melhor modelo, de acordo com a necessidade e gosto pessoal de cada cliente, cita Márcia.

Com uma jornada iniciada por Rodolfo Araújo Cunha, fundador da empresa, há mais de 30 anos, a “Loja dos Sonhos” tem história. Rodolfo, nascido em Curitiba, era representante da fábrica de colchões e viajava

pelas cidades do estado de São Paulo. Um dia em Botucatu, conheceu a sua namorada Miriam e daí em diante, veio o noivado e casamento, com quatro filhos. Eles vieram morar em Sorocaba, onde nasceria a primeira loja da rede atual. A Loja dos Sonhos se tornou uma referência não apenas em colchões, em Sorocaba, mas também em produtos que proporcionam ótimas noites de sono, tais como cabeceiras, “Box”, “Baú”, travesseiros e demais acessórios.

Hoje, a empresa conta com 12 unidades espalhadas em diferentes regiões da cidade, além de uma grande equipe de profissionais altamente especializados, totalmente focados em buscar a excelência no atendimento aos seus inúmeros clientes.

Uma boa noite de sono é um dos grandes pilares da saúde e do bem-estar de qualquer pessoa, assim, torna-se muito importante preparar de forma adequada o seu quarto, dia Márcia. Desde a compra do melhor colchão, até decorar e organizar o ambiente, escolher a cabeceira, os travesseiros, o “Box” e tudo que compõe o espaço ideal para uma noite tranquila e revigorante.

E é exatamente por isso que a “Loja dos Sonhos Colchões” é uma grande aliada da qualidade do sono, pois é possível encontrar todos esses produtos de diversas marcas e modelos

em suas lojas. E tudo muito fácil de pagar com as condições excelentes que a loja oferece aos clientes, inclusive com a entrega programada por equipe própria de logística, com veículos da empresa que saem do Centro de Distribuição da Loja dos Sonhos.

Um fato que merece destaque é a ação social das Lojas dos Sonhos, entregando os colchões dos clientes que não serão mais utilizados, para entidades filantrópicas encaminharem às famílias atendidas em seus projetos.

Quem for comprar colchão neste mês de dezembro (Natal) e Ano Novo, certamente encontrará nas Lojas dos Sonhos o seu novo e sonhado colchão das melhores marcas do Brasil.



Loja dos Sonhos Colchões Sorocaba - Afonso Vergueiro



CEO da empresa Rodolfo Araújo Cunha Júnior

VISITA AO SESC SOROCABA PARCERIA DO SINCOMERCIO ESTREITA RELAÇÕES

A Unidade do SESC-Sorocaba está instalada na cidade, precisamente na Rua Barão de Piratininga, 555, Jardim Faculdade, com atividades de Educação permanente, artes, esportes, turismo social, saúde, cidadania e alimentação. O Sincomercio Sorocaba, desde os primeiros passos da implantação da construção do SESC, na cidade, é parceira como filiada a Fecomercio. O SESC é mantido pelos empresários do comércio de bens, serviços e turismo, sendo uma entidade privada que tem como objetivo proporcionar o bem-estar e a qualidade de vida aos trabalhadores desse setor e sua família.

Oswaldo Oliveira Lamos, Presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba visitou a Unidade Sorocaba do SESC, sendo recepcionado pela gerente, Nilva Costa Luz, e equipe administrativa, numa ação de parceria entre o Sincomercio e SESC. O Presidente Oswaldo esteve acompanhado pelo administrador do Escritório Regional da JUCESP, Moacyr Momborg, e assessor da diretoria, Vinicius Marques.

A visita às dependências do SESC impressionou o Presidente do Sincomercio, pela qualidade dos serviços apresentados aos associados em todas as suas áreas de atuação. Nilva Costa Luz destacou a importância da parceria do Sincomercio junto a Fecomercio e ao SESC de Sorocaba, colocando-se à disposição para os empresários do comércio varejista da cidade.

Um dos fatos realizados com sucesso, nessa parceria, tem sido a cessão do auditório do SESC às palestras do Sincomercio e ADCE, como a que ocorreu, no dia 21 de novembro, com o professor Marins. Oswaldo de Oliveira Lamos agradeceu aos colaboradores do SESC pela visita e, também, convidou a todos para visitarem as dependências do Sincomercio que, agora, passa a ter, no acesso à sala da JUCESP, um Posto de Atendimento do SEBRAE.

Destaca-se a parceria do SESC, nas páginas das edições da revista Sincomercio, com publicações durante o ano de 2024.



Visita do Sincomercio ao Sesc

“PROJETO MESA BRASIL” SÃO 30 ANOS DE ATIVIDADES E MILHÕES DE QUILOS DE ALIMENTOS ARRECADADOS

O “Projeto Mesa Brasil”, do Serviço Social do Comércio-SESC, tem recebido, em Sorocaba, a adesão dos associados da entidade em arrecadar alimentos não perecíveis, os quais serão distribuídos às entidades filantrópicas. Nos eventos do Sincomercio Sorocaba, como a palestra realizada no mês de outubro, no auditório do Serviço Nacional do Comércio-SENAC, foram arrecadados 40 quilos de alimentos. Na palestra de 21 de novembro, com o professor Marins, houve a participação do Sincomercio-ADCE no “Projeto Mesa Brasil”, com a adesão dos convidados da palestra, que entregaram um quilo de alimento na recepção do evento. O “Mesa Brasil” do SESC, em Sorocaba, é coordenado pela senhora Érica Ranzani.

Nas redes sociais do SESC, o “Projeto Mesa Brasil” destaca que, atualmente, mais de 33 milhões de brasileiros passam fome no País. (Indicativo da Rede Pennsan, 2022). Outra importante observação dos pesquisadores é que, infelizmente, o Brasil está entre os países que apresentam os maiores índices de perdas de alimentos. Estudos indicam que o País desperdiça 1/3 de todo o alimento produzido em solo brasileiro.

Oswaldo de Oliveira Lamos, Presidente do Sincomercio Sorocaba, é um dos entusiastas dessa iniciativa, ao promover arrecadação para o “Projeto Mesa Brasil” nas atividades da entidade. Oswaldo destacou um artigo de José Roberto Tadros, Presidente do Sistema CNC-SESC-SENAC, publicado no jornal Correio Brasiliense, no qual enfatiza: “o ano de 2024 ficará marcado por um importante passo no enfrentamento a um dos maiores flagelos da humanidade, a fome”.

Ainda, segundo José Roberto Tadros, “O SESC Mesa Brasil que, neste ano, completa 30 anos de criação, é hoje a maior rede privada de bancos de alimentos da América Latina”. Acrescentou: “nessas três décadas, já foram distribuídos mais de 770 milhões de quilos de alimentos arrecadados junto a uma rede de parceiros nacionais e internacionais”.



Recepção na palestra Sincomercio e ADCE- a direira colaboradora do Sesc Mesa Brasil

PETIT POÁ

21 ANOS DE HISTÓRIA NA MODA FEMININA: PAIXÃO POR SERVIR COM AMOR



Luciana (52) Miriam (84) Raphaela (22) Márcia (50)

A MODA "PETIT POÁ" ATRAVESSA OS OCEANOS DO MUNDO E CHEGA A SOROCABA, COM INSPIRAÇÃO NA MARCA DE "LOJA-CONCEITO" EM MODA FEMININA DE SOROCABA: PETIT POÁ!

"ELA ATRAVESSA DÉCADAS NA MODA; MAS FOI, NOS ANOS DE 1950, QUE ESSA PADRONAGEM (CHAMADA, NA ÉPOCA DE PETIT POIS, POLKA DOTS, PETIT POÁ) FOI CONSAGRADA COMO POÁS, OU SEJA, AS ESTAMPAS DE BOLINHAS QUE SE TORNARAM UM ÍCONE NO UNIVERSO FEMININO"; DESTACAM OS SITES DE MODA.

A nossa história começou, em 2003, em uma casa de quintal do casal Rodolfo e Miriam, incentivando a família para o negócio de vender roupas femininas. A filha, Luciana Michelucci Cunha Scarpa, está à frente da Petit Poá, e recebeu a reportagem da revista Sincomercio, para contar a história de sucesso da loja, localizada na Rua Mascarenhas Camelo, 781, na Vila Santana. Um ponto da moda que se tornou ícone entre as mulheres que buscam roupas de alfaiataria e de qualidade, com preços justos e acessíveis a quem tem de 21 anos até 84 anos, como é o caso da senhora Miriam, mãe da Luciana.

“O maior apelo que a gente faz com a nossa comunicação com as clientes é manifestar a elas que, na Petit Poá, o que vale é olhar as pessoas como ser humano e passar o amor no que fazemos de melhor”, diz Luciana. Queremos, com a nossa equipe, atender com carinho cada mulher, para que ela se sinta em

casa, pois a arquitetura e o início da loja foram concebidos “dentro de um lar”.

Todas às terças-feiras, a loja Petit Poá seleciona um catálogo de novidades em roupas recebidas, na semana, e divulga as suas clientes e mulheres que desejam receber, via WhatsApp, uma seleção de fotos

com os lançamentos em vestidos, blusas, calças e peças de alfaiataria. Uma iniciativa exclusiva da loja que mantém as novidades da moda, com fácil acesso às mulheres de Sorocaba. O uso das roupas da Petit Poá para o trabalho, lazer, social, é diferenciado pela qualidade dos tecidos, com durabilidade por décadas.

Na festa dos 21 anos da loja, em 2023, uma cliente procurou a Luciana Scarpa e contou que a blusa que ela estava usando já tinha 18 anos de uso, e que se mantinha como nova pela alta qualidade do tecido. Outro

caso – que a própria diretora proprietária da loja relatou – refere-se ao depoimento de uma cliente, a qual disse que tem roupa de 20 anos da Petit Poá, e que a modelagem está perfeita e na moda.

Luciana é casada com Frederico Scarpa, executivo na Petit Poá. O casal tem uma filha, a Rafaela Scarpa, uma das modelos da Petit Poá nas imagens das roupas da loja que circulam no Instagram e Facebook.

DIVERSIDADE DE PRODUTOS NA LOJA

Quem circula pela loja Petit Poá encontra, além de uma exposição planejada de produtos, como roupas de alfaiataria, vestidos, calças jeans, macacões em linho com blusas, uma linha de calçados, bolsas e acessórios que complementam o vestir da mulher com elegância para o dia a dia

e, também, em ambientes de festas e eventos sociais. Essa diversidade, conta Luciana, faz com que muitos maridos – que acompanham as suas esposas – sintam-se à vontade em estar na Petit Poá, para opinar sobre cores e modelagem. Além disso, enquanto relaxam no confortável sofá

da loja, degustam uma agradável bebida oferecida como cortesia.

Para o Natal 2024 e passagem de ano para 2025, a Petit Poá já está organizada com muitas novidades da moda feminina, em cores da moda atual, como o marcante vermelho e o tradicional branco.



Coleção Celebrar PETIT POÁ

“Lindas blusas, a partir de R\$ 110,00, atraem muitas clientes, em tecidos de viscose com a qualidade de grandes marcas e da marca própria da Petit Poá, valorizando a mulher que se veste com a grife da loja”, destaca Luciana.

“TER PAIXÃO POR PESSOAS! PAIXÃO PELOS PRODUTOS QUE VENDE, PAIXÃO POR SERVIR, ALÉM DE MUITO BOM HUMOR E TRABALHO EM EQUIPE, COM AUTOESTIMA, SÃO ALGUNS DOS TÓPICOS DOS VALORES DA PETIT POÁ”.

Por Vanderlei Testa

PERFIL

ALFREDO SORANZ

NA JUVENTUDE, TUDO COMEÇOU NA “PADARIA ROYAL”

A JUVENTUDE DO SÉCULO XXI NÃO CONHECEU A “PADARIA ROYAL” E A “PADARIA BARÃO”; MAS A JUVENTUDE DOS ANOS DE 1950 E DE 1960, CERTAMENTE, COMPRARAM PÃES E SONHOS NESSES ESTABELECIMENTOS DO CENTRO DE SOROCABA. A HISTÓRIA DO PERFIL, DESTA EDIÇÃO, PRESTA UMA HOMENAGEM AO EMPREENDEDOR ALFREDO SORANZ.



Osvaldo e Alfredo

Um empresário do comércio varejista, hoje com 81 anos de idade, e que tem – na sua trajetória de vida – as histórias de seu pai e familiares em pastifício e panificadoras das mais lembradas do século XX em Sorocaba.

Diretor do Conselho Fiscal do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba-Sincomercio, Alfredo Soranz é casado com Celestina Teresa Consorti Soranz. São pais dos filhos Karen, Alfredo e Murilo. Avós de Durval, Nina e Mel, o casal sempre residiu na área central da cidade, como as Rua Cel. Benedito Pires, Rua da Penha, Rua José Bonifácio, Rua Monsenhor João Soares e Rua Padre Luiz.

Quando o Alfredo tinha os seus 15 anos, ajudava o pai na padaria Royal, da Rua Monsenhor João Soares, cuidando do controle das cadernetas de vendas dos pães aos clientes. Uma maquininha ‘Facit’, movida à manivela, ajudava a contabilizar as somas das compras diárias da vizinhança durante o mês. Folhas e folhas, com anotações dos pães, que eram comercializados no formato ‘baguete’, equivalente a certa de oito pãezinhos franceses de hoje. Era a opção única, daquela época, às famílias, principalmente de ferroviários da Estrada de Ferro Sorocabana. A pedido de seu pai, Alfredo passava horas, no começo de cada mês, somando os valores das cadernetas. E, ao receber a conta de cada freguês, entregava, como brinde, um pão-doce.

Quando criança, Alfredo foi educado no Instituto Santa Escolástica, um colégio tradicional que formava alunos em Sorocaba, preparando-os para as fases de ensino após o chamado curso Primário. Posteriormente, Alfredo continuou os seus estudos no “Júlio Prestes de Albuquerque”, o “Estadão”, intercalando a escola e o trabalho no negócio da família. O pai, Pascoal Alfredo Soranz, tinha com os dois irmãos, Amadeu e Paulo, o “Pastifício Paulista”, na Rua da Penha e, depois, a “Padaria Royal”.

UMA INICIATIVA EM ABRIR UMA LOJA DE PRODUTOS DE FESTAS



Alfredo Soranz

Um fato histórico, na vida do empreendedor Alfredo Soranz, aconteceu em 1980, quando decidiu abrir o seu próprio negócio comercial, a Loja "Confesta". Ficava localizada na Rua Mascarenhas Camelo. Durante 39 anos, esteve à frente da loja, com a sua família, esposa e filhos, que sempre o apoiaram na iniciativa de montar, em Sorocaba, uma das primeiras lojas com produtos especialmente voltados para festas. Ao longo dessas quase quatro décadas em que atuou no comércio varejista de nossa cidade, o senhor Alfredo sempre colaborou com o desenvolvimento econômico de Sorocaba, com a geração de empregos, rendas e impostos.

Foram milhares de festas infantis, também jovens e adultos, em que a "Confesta" forneceu os seus artigos aos sorocabanos e famílias da região metropolitana que tinham, nessa loja, uma referência única em diversidade de produtos para comemorações de aniversários, festas de debutantes, casamentos, bodas de prata e de ouro de casais, além de confraternizações empresariais. Outro segmento atendido pela "Confesta" era o de bares e restaurantes, que tinham a facilidade de manter estoques de itens de uso diário. É importante lembrar que, nas décadas de 50 e 60, ainda não havia, na cidade, grandes redes de supermercados e atacadistas.

Agora, aposentado, com 81 anos de idade, e muita experiência pessoal e profissional, o senhor Alfredo transmite aos colegas da diretoria do Sincomercio a sua expertise adquirida, desde os seus 15 anos de vida, quando iniciou na padaria.

Uma vitória de vida conquistada com determinação e tenacidade deste empresário que mantinha sua saúde como jogador de futebol, na mocidade, hábito que manteve, em partidas com amigos, até mais de 60 anos de idade.

Por Vanderlei Testa

PROFESSOR MARINS

EM PALESTRA DO SINCOMERCIO E ADCE

O dia 21 de novembro de 2024 será lembrado como uma data na história dos 80 anos do Sindicato

do Comercio Varejista de Sorocaba, pela iniciativa cultural de promover uma palestra do Professor Marins,

em parceria com a Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresa – ADCE. O tema da palestra: “As 10 coisas que todas as pessoas, líderes e empreendedores de sucesso têm em comum”. A palestra, a exemplo dos eventos organizados pelas duas entidades, ao longo deste ano, teve grande êxito. O Presidente do Sincomercio, Osvaldo de Oliveira Lamos e a Presidente da ADCE, Regina Carvalho, agradeceram à gentileza do professor Marins em ensinar, com a sua experiência profissional, os associados e convidados. Um “mimo” foi entregue ao palestrante como símbolo de gratidão e amizade.

As “10 coisas” citadas, no título da palestra, foram – uma a uma – explicadas, durante os 90 minutos da palestra. No final de suas palavras, o professor Marins abriu espaço para as perguntas dos participantes, que lotaram o auditório. Quem não pode estar presente, no dia, teve a oportunidade de acompanhar a palestra na íntegra, através do canal adcesorocaba, no Youtube.



Osvaldo (Sincomercio) e Regina (ADCE) entregam mimo ao palestrante prof. Marins

DIRETORIAS PRESTIGIAM O EVENTO NO SESC

As diretorias do Sincomercio e da ADCE prestigiaram esse grande evento que marca, em novembro, a última apresentação no calendário cultural das entidades parceiras. Para 2025, uma série de palestras está sendo programada com profissionais que serão convidados. O objetivo é atender às necessidades dos associados de receber formação com temas de interesse empresarial.

O Projeto “Mesa do SESC” teve participação na recepção do auditório, com o recebimento de doações

de alimentos que foram entregues pelos convidados da palestra. Uma manifestação de solidariedade humana que visa atender milhões de brasileiros em situação de insegurança alimentar no País.

A “Associação do Amor Inclusivo” – AAI, que atende alunos com deficiência, em Sorocaba, neste ano, está promovendo, em parceria com o Hipermercado Tauste, a Campanha do “Panetone Solidário”, com objetivo de atingir a meta de vendas, cuja renda será empregada na aquisição

de sua sede. Com o apoio do Sincomercio e ADCE, a AAI colocou à disposição dos convidados da palestra, cerca de 100 panetones para serem vendidos no local. Felizmente, houve a adesão integral dos convidados, o que garantiu que a meta fosse alcançada até o final do evento. Nas três lojas do Tauste, em Sorocaba, há milhares de panetones da campanha à espera dos colaboradores da AAI. “Portanto, vamos prestigiar”, disse o Presidente do Sincomercio, Osvaldo de Oliveira Lamos.

AS METAS DOS SOROCABANOS PARA 2025

O que será que se passa na mente e no coração das pessoas, quando elaboram metas para o ano novo? Há sonhos e desejos materiais, como a aquisição de um carro ou de uma casa, que fazem com que muita gente passe noites acordadas ao lado do travesseiro. Os que pensam em metas viáveis buscam a viagem de férias com a família, na vitória do campeonato do time de futebol, na manutenção do emprego ou, então, conquistar conhecimentos. Há uma infinidade de objetivos que renasce, em nossas mentes, a cada novo início de janeiro.

O leitor e empresário, Márcio Bornia, relatou que, para ele, as metas são estabelecidas em blocos de realizações. Citou, como exemplo, as metas de 2024, que foram escritas em uma agenda, divididas em "Pessoal", "Familiar", "Profissional" e "Espiritual". Márcio disse que busca se tornar, a cada dia, um pai e marido melhor. Além disso, passar mais tempo com os filhos, esposa e netos. "Sobre o desejo familiar, o foco é buscar saúde, através dos meios que Deus nos proporciona, além de ter lazer junto com a esposa e filhos, para aproveitar a vida com alegria". No campo profissional, Márcio deseja participar mais da integração dos empresários da diretoria do Sincomercio, com objetivo de valorizar o

empreendedorismo local. O ambiente de empreender, no Brasil, é muito difícil. "A burocracia é cada dia maior", destaca. Considera que essa é a maior causa da pobreza no Brasil. Ele pensa que a verdadeira política social é o emprego que gera dignidade às pessoas.

Sobre um sonho especial, para 2025, ressaltou que o seu desejo é colaborar em ações sociais, ajudando a transformar mais vidas com esse trabalho social de cen-

tenas de sorocabanos engajados na entidade "Associação do Amor Inclusivo", que estão na campanha do "Panetone Solidário". Márcio tem oferecido panetones às empresas com quem ele se relaciona, para que haja a participação dos empresários varejistas na meta de atingir os 45 mil panetones comercializados.

Alexandre Carrer de Sá tem uma rotina profissional intensa. Ele é médico pneumologista e atende em vários locais. Casado, pai de

dois filhos, o médico me contou que, para 2025, pretende planejar melhor a sua vida, dedicando-se mais à família, ao lazer e às viagens de férias. E você, leitor da revista Sincomercio, qual a sua prioridade de qualidade de vida para o Ano Novo?



Por Vanderlei Testa

Proteção para quem você ama e o que é mais importante para você!



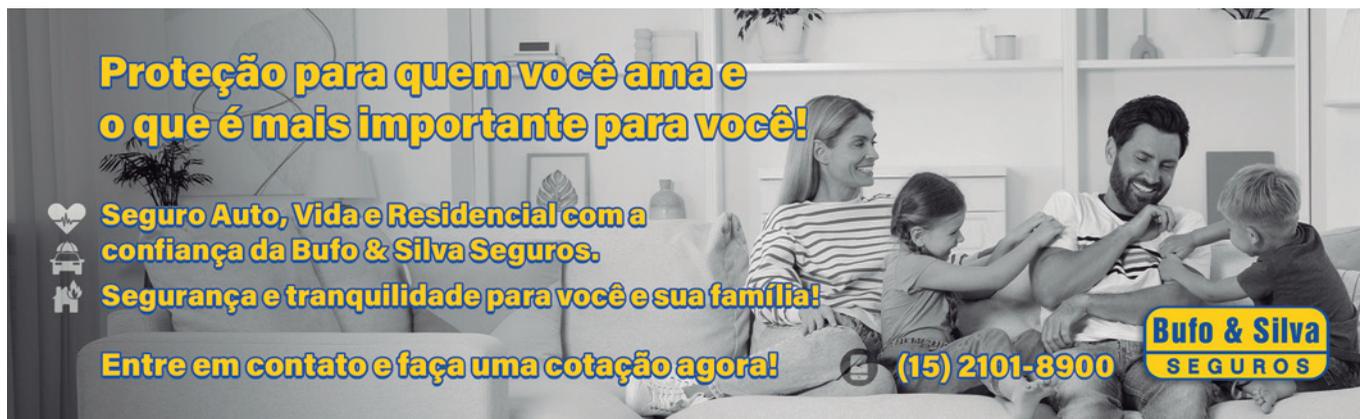
Seguro Auto, Vida e Residencial com a confiança da Bufo & Silva Seguros.

Segurança e tranquilidade para você e sua família!

Entre em contato e faça uma cotação agora!

(15) 2101-8900

**Bufo & Silva
SEGUROS**



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
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

🌐 www.sincomerciosorocaba.com.br

Compre seu
presente de



Natal no
Comércio
de Sorocaba!



www.sincomerciosorocaba.com.br

☎ 15 - 2101-6373

☎ 15 - 99785-5445

✉ contato@sincomerciosorocaba.com.br

📱 @SincomercioSorocaba

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