

REVISTA

SINCOMERCIO

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

84
ANOS

JUN | JUL - 2026

Nº 16 | Ano 3



Patrícia, uma rede de lojas em Sorocaba e região.



Loja Companhia Esportiva em clima de Copa do Mundo.

DIA DOS NAMORADOS, FESTA JUNINA E COPA DO MUNDO

Comércio Varejista atrai Consumidores



A IMPORTÂNCIA DO ESTILO DE VIDA SAUDÁVEL NAS

EMPRESAS

O médico Dr. Alberto José Niituma Ogata, diretor titular adjunto de Responsabilidade Social da FIESP e integrante de entidades ligadas às áreas de saúde e bem-estar, participou de um evento realizado no Teatro do Sesc Sorocaba, com apoio do Sincomercio Sorocaba. O encontro abordou o tema: **“A importância estratégica de promover o estilo de vida saudável nas empresas.”**

Especialista em Saúde Coletiva pela FMUSP, mestre em Medicina pela Unifesp e mestre profissional em Economia e Gestão da Saúde também pela Unifesp, Dr. Alberto Ogata é graduado

em Medicina pela Faculdade de Medicina de Jundiaí. Atua ainda como professor do Mestrado Profissional em Gestão da Competitividade em Saúde Populacional da FGV-EAESP e do MBA em Programas de Promoção da Saúde nas Organizações e Gestão Avançada de Programas, do Centro Universitário São Camilo.

Pesquisador associado do Centro de Planejamento em Saúde e Gestão (GV Saúde), o especialista também presidiu, entre 2018 e 2019, a International Association of Worksite Health Promotion (IAWHP), além de ser autor e organizador de livros e manuais voltados à área da saúde.

Reflexão sobre saúde e produtividade

Durante a palestra, Dr. Ogata destacou a importância das empresas refletirem sobre práticas capazes de fomentar um estilo de vida equilibrado no ambiente corporativo. Segundo ele, políticas de saúde preventiva, ambientes de trabalho mais flexíveis e programas de incentivo ao bem-estar geram valor tanto para os colaboradores quanto para as organizações.

O especialista ressaltou que investir em programas de qualidade de vida vai além da responsabilidade social, tornando-se também uma estratégia de eficiência operacional. “Colaboradores saudáveis apresentam maior foco, melhor

desempenho e mais produtividade”, observou.

Outro ponto destacado foi a redução do absenteísmo, com menos afastamentos causados por doenças crônicas e problemas relacionados à saúde mental. Para Dr. Ogata, empresas que promovem o bem-estar também fortalecem sua capacidade de retenção de talentos, tornando-se mais atrativas no mercado de trabalho.

Além disso, ambientes organizacionais saudáveis contribuem para a melhoria do clima interno, reduzindo o estresse e aumentando o engajamento dos colaboradores — fatores cada vez mais valorizados nas organizações modernas.

Semana
do Comércio de Bens,
Serviços e Turismo

Palestra
A importância estratégica
de se promover o
estilo de vida saudável
nas empresas
Com Dr. Alberto José Niituma Ogata



EXPEDIENTE

PRESIDENTE

Fernando Festa Casali

VICE-PRESIDENTE

Sérgio Manoel Guimarães Penna

Teófilo José Negrão Duarte

TESOUREIRO

Frank Edson Fidencio

SECRETÁRIO

Alcebiades Alvarenga da Silva

SUPLENTE DA DIRETORIA

Alexandre de Souza Aranha Teixeira

Kleber Bertalha Teodoro

DELEGADOS EFETIVOS REPRESENTANTES

JUNTO À FECOMÉRCIO

Fernando Festa Casali

Teófilo José Negrão Duarte

DELEGADOS SUPLENTE JUNTO À

FECOMÉRCIO

Alcebiades Alvarenga da Silva

Sérgio Manoel Guimarães Penna

CONSELHO FISCAL

Márcio Bórnia

Alfredo Soranz

José Flores Arruda Filho

SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL

Vanderlei José Testa

Ronaldo Antunes Ferreira

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.

Editor

Vanderlei Testa - MTB 17622.

Revista Sincomercio

Revista com edição bimestral do Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba.

Ano 03 | Nº 16 - Jun/Jul - 2026

Contato de anúncio: (15) 2101-6373.

Whatsapp: (15) 99785-5445.

SINCOMERCIO 84
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

PARA GANHAR NO ATACADO É PRECISO SABER PERDER NO VAREJO

Tem gente que não sabe que a regra do sucesso é saber ganhar no atacado e, muitas vezes, aceitar perder no varejo. Gente que só quer ganhar, na maioria das vezes, acaba ganhando no varejo e perdendo no atacado. Ganha nas pequenas coisas e perde nas grandes coisas que realmente interessam no longo prazo. Ter uma visão “curta” é fatal para o sucesso. Discutir e

brigar por migalhas, não aceitar pequenas perdas pode fazer uma grande ideia ou um grande projeto não sair do papel. Quantas vezes vejo grandes negócios não serem concretizados por detalhes que no cômputo geral pouca importância teriam. É preciso ter uma visão global dos resultados a longo prazo e não ficar “empacado” em detalhes que fazem pouca diferença.

MAS HÁ PESSOAS QUE NÃO ENXERGAM ISSO E INVIABILIZAM GRANDES NEGÓCIOS E PROJETOS PORQUE NÃO ADMITEM “SEREM PASSADOS PARA TRÁS” EM COISA ALGUMA E AÍ A NEGOCIAÇÃO EMPERRA, NÃO SAI E TODOS PERDEM.



Fico intrigado ao ver funcionários que têm a mesma atitude com relação à empresa em que trabalham. Cobram todos os minutos “extras” que fazem. Cobram todas as “micro despesas” efetuadas. Não admitem dar um pouco do seu tempo ou de seus recursos com vistas ao futuro. São pessoas mesquinhas que vivem controlando minúcias em benefício próprio. E depois reclamam que não são promovidas, não são vistas como comprometidas e, portanto, são pobre-

mente avaliadas. Fico intrigado ao ver pessoas querendo dar “pequenos golpes” deixando de pagar pequenas contas que de tão pequenas são incobráveis como um interurbano em telefone alheio ou um chopp após a conta ter sido encerrada num restaurante ou outras coisas do tipo.

Gostaria que você pensasse um pouco se você tem tido a visão de ganhar no atacado sabendo perder no varejo quando necessário.

Pense nisso. Sucesso!



Luiz Marins
Antropólogo, Escritor, Palestrante

REFORMA TRIBUTÁRIA EXIGE ATENÇÃO DAS EMPRESAS DO SIMPLES NACIONAL

A PALESTRA ORGANIZADA PELO SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA-SINCOMERCIO-, EM PARCERIA COM A FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO (FECOMERCIO SP) E APOIO DA ASSOCIAÇÃO DOS DIRIGENTES CRISTÃOS DE EMPRESAS- ADCE NÚCLEO SOROCABA, SEBRAE SP E SESC, TEVE COMO TEMA “OS IMPACTOS DA REFORMA TRIBUTÁRIA SOBRE O SIMPLES NACIONAL”. O EVENTO ACONTECEU NO TEATRO DO SESC SOROCABA COM A PARTICIPAÇÃO DA DRA. SARINA MARATA.

Por Vanderlei Testa

Na abertura do cerimonial representantes das entidades parceiras relataram os serviços prestados aos empresários. O vice presidente do Sincomercio Teófilo Negrão, citou que a entidade está comemorando 84 anos de atividades em 2026. O Sincomercio é a entidade patronal que representa mais de 12 mil empresários do comércio varejista de Sorocaba em negociações coletivas de trabalho. Ana Carolina Salvatti presidente da ADCE

destacou os objetivos da associação e o trabalho que a diretoria executa para difundir valores cristãos e a ética nos negócios. Pelo Sebrae a assessora Priscilla Rábano ofereceu Consultoria gratuita aos empreendedores que se cadastraram para a palestra. A gerente da unidade do Sesc Sorocaba, Nilva Luz colocou toda equipe de infraestrutura do Sesc a disposição da organização do evento.



REFORMA TRIBUTÁRIA

Segundo a Dra. Sarina Marata a Reforma Tributária já começa a produzir efeitos importantes para empresas brasileiras, especialmente na precificação, no fluxo de caixa e na competitividade dos pequenos negócios. Embora o foco das discussões recaia sobre o Simples Nacional, é necessário compreender o novo cenário tributário como um todo, citou.

Explicando com detalhes em projeção no telão do Teatro, a palestrante conhecedora técnica do tema, mostrou a plateia de empreendedores varejistas e contabilistas tópicos que destacamos a seguir:

Com a Emenda Constitucional 132/2023 e as leis comple-

mentares posteriores, tributos como ICMS, ISS, PIS e Cofins serão gradualmente substituídos pelo IBS e pela CBS. A proposta é simplificar o sistema, unificar regras e adotar a tributação no destino, ou seja, o imposto será direcionado ao local onde está o consumidor, e não mais onde a empresa está instalada.

Outro ponto relevante, disse, é a chamada não cumulatividade ampla, que permite o aproveitamento de créditos sobre aquisições. Porém, para ter direito ao crédito, não bastará apenas a nota fiscal: será necessário que o tributo tenha sido efetivamente recolhido. Essa mudança exigirá sistemas mais eficientes e maior controle das operações.

“A reforma também exigirá maior organização fiscal. Misturar contas pessoais com contas da empresa, receber valores de atividade empresarial em CPF ou fragmentar CNPJs para manter enquadramento no Simples poderá trazer riscos diante do aumento do cruzamento de informações pelos fiscos”

SIMPLES NACIONAL

No caso do Simples Nacional, as empresas poderão permanecer no regime integral ou optar pelo regime híbrido, recolhendo IBS e CBS por fora. A decisão deverá considerar o perfil dos clientes, fornecedores, custos, margens e possibilidade de aproveitamento de créditos. Empresas que vendem para grandes companhias podem perder competi-

vidade se não transferirem créditos suficientes, explicou a Dra Sarina Marata.

Setores como comércio, serviços, farmácias, mercados e empresas com altos custos operacionais precisarão fazer simulações ainda em 2026. A escolha errada poderá impactar preços, contratos, fluxo de caixa e resultado financeiro, enfatizou a assessora da Fecomercio.



Diretores do Sincomercio Marcio Bornia e Alcebiades Alvarenga

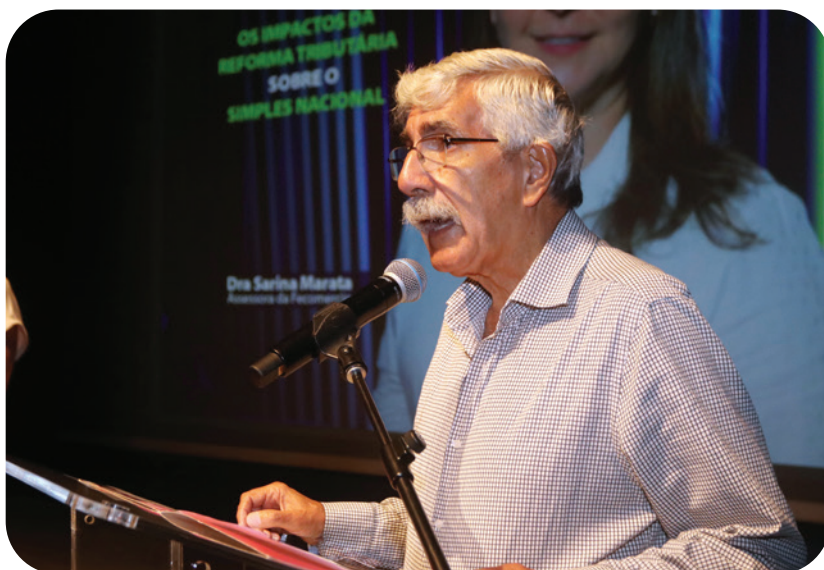


Dr Etevaldo (ADCE), Dra Sarina (Fecomercio), Fernando Casali e Patrícia (Sincomercio)

A reforma também exigirá maior organização fiscal. Misturar contas pessoais com contas da empresa, receber valores de atividade empresarial em CPF ou fragmentar CNPJs para manter enquadramento no Simples poderá trazer riscos diante do aumento do cruzamento de informações pelos fiscos, alertou Dra Sarina Marata.

Portanto, 2026 será um ano decisivo de preparação. Mais do que uma mudança de impostos, a Reforma Tributária exigirá planejamento, revisão de contratos, atualização de sistemas, capacitação das equipes e uma nova cultura de gestão empresarial. Ao finalizar, a palestrante respondeu o público com perguntas sobre esse importante assunto.

Informações complementares do assunto podem ser encontradas no site www.sincomerciosorocaba.com.br



Vice presidente Teófilo Negrão apresentou o Sincomercio

REFORMA TRIBUTÁRIA INAUGURA NOVA FASE

PARA EMPRESAS DO SIMPLES NACIONAL

Cláudia Moraes. - Contadora.

O REGIME HÍBRIDO SURGE COMO UMA DAS MUDANÇAS MAIS RELEVANTES PARA EMPRESAS DO SIMPLES NACIONAL E EXIGE DECISÕES ESTRATÉGICAS JÁ EM 2026.

A Reforma Tributária começa a redesenhar o cenário empresarial no Brasil, para as empresas do Simples Nacional, o momento exige atenção estratégica, uma das decisões mais importantes dos próximos meses que vão além da substituição de impostos, elas podem influenciar diretamente a competitividade, as margens de lucro e as decisões de crescimento dos pequenos negócios nos próximos anos.

Isso porque as empresas enquadradas no Simples terão a possibilidade de optar pelo chamado regime híbrido, modelo que permite recolher a CBS e o IBS fora do DAS, enquanto os demais tributos continuam sendo pagos normalmente dentro do regime simplificado.

Embora o tema pareça técnico à primeira vista, trata-se de uma escolha estratégica e que pode influenciar de forma relevante o posicionamento das empresas no mercado.

O que é o regime híbrido?

Atualmente, as empresas optantes pelo Simples Nacional recolhem diversos tributos em uma única guia, o DAS, que consolida a apuração em um regime simplificado.

Com a implementação da Reforma Tributária esse modelo permanece como opção de tributação, mas haverá como alternativa o regime híbrido.

Nessa modalidade, a empresa permanece no Simples Nacional para a apuração e recolhimento dos tributos abrangidos pelo regime simplificado, enquanto a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) passam a ser apurados e recolhidos de forma segregada, conforme as regras aplicáveis ao regime regular de tributação.

Na prática, a empresa passa a operar com dois modelos tributários ao mesmo tempo,

parte dos impostos continuam no Simples Nacional, e a CBS e IBS passam a seguir a lógica da não cumulatividade, como acontece no Lucro Presumido ou Real.

Por que isso pode mudar a competitividade da empresa?

O principal ponto está no aproveitamento de créditos tributários.

Ao optar pelo regime híbrido, a empresa poderá gerar e aproveitar créditos de CBS e IBS nas suas aquisições, além de transferir esses créditos para clientes pessoa jurídica.

Isso pode fazer enorme diferença nas relações entre empresas (B2B), pois em muitos setores, isso pode influenciar diretamente a decisão de compra.

Ou seja, empresas do Simples que permanecerem no modelo tradicional podem perder competitividade em determinados mercados.

Impactos no caixa, preços e margem de lucro

A decisão também afeta a estrutura financeira do negócio.

O regime híbrido pode alterar:

- Formação de preços;
- fluxo de caixa;
- margem de lucro;
- custo operacional;
- estratégia comercial;

Dependendo da atividade, o aproveitamento de créditos pode reduzir custos e melhorar a competitividade. Em outros casos, o aumento da complexidade operacional pode não compensar.

Por isso, não existe uma resposta única. Cada empresa precisará avaliar cuidadosamente seu modelo de negócio, perfil de clientes e cadeia de fornecedores.

Atenção ao prazo: decisão para 2027 deve ocorrer em 2026

Para empresas que desejarem utilizar o regime híbrido já em 2027, a escolha deverá ser feita até Setembro de 2026, mesmo que já tenha feito a opção pelo Simples Nacional em Janeiro de 2026.

- Setembro: produz efeito de janeiro a junho do ano-calendário seguinte
- Março: vale de julho a dezembro do mesmo ano-calendário

Isso significa que muitas empresas precisarão tomar decisões estratégicas antes mesmo da implementação completa da Reforma Tributária.

Como será feita a opção?

A regulamentação operacional ainda depende de definição do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN). Portanto, o procedimento formal de adesão ainda não foi divulgado.

Mesmo assim, é importante que as empresas iniciem desde já estudos tributários e simulações financeiras para entender qual modelo será mais vantajoso.

O momento exige planejamento

A Reforma Tributária não se limita à alteração da estrutura de tributos, mas representa uma mudança na lógica de competitividade entre empresas.

Para empresários do Simples Nacional, a discussão sobre o regime híbrido vai muito além da burocracia fiscal. Trata-se de uma decisão estratégica que pode impactar vendas, posicionamento de mercado e rentabilidade.

Quem se antecipa, estudar cenários e estruturar um bom planejamento tributário terá mais segurança para tomar decisões e aproveitar oportunidades na nova realidade tributária brasileira.

FAÇA SUA CREDENCIAL SESC



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 as atividades do Sesc em Sorocaba e em todo o Brasil.

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

(15) 3332-9372/9932 ou
empresas.sorocaba@sescsp.org.br

Aponte o celular para o
código QR ao lado e saiba
como fazer sua credencial.



LOJA COMPANHIA ESPORTIVA

CELEBRA 30 ANOS DE TRADIÇÃO, CONFIANÇA E PAIXÃO PELO ESPORTE NO SOROCABA SHOPPING

Por Vanderlei Testa

HÁ EMPRESAS QUE ATRAVESSAM O TEMPO APENAS PELA FORÇA DO COMÉRCIO. OUTRAS PERMANECEM POR ALGO AINDA MAIS VALIOSO: A CREDIBILIDADE CONSTRUÍDA DIARIAMENTE JUNTO AOS CLIENTES. EM SOROCABA, A COMPANHIA ESPORTIVA FAZ PARTE DESSE SEGUNDO GRUPO. EM 2026, A LOJA VAREJISTA FILIADA AO SINCOMERCIO COMEMORA 30 ANOS DE ATIVIDADES, CONSOLIDANDO-SE COMO REFERÊNCIA EM PRODUTOS ESPORTIVOS, ATENDIMENTO PERSONALIZADO E DIVERSIDADE DE OPÇÕES PARA CONSUMIDORES, ESCOLAS, EMPRESAS E ENTIDADES.



Bonés

A história começou com o saudoso comerciante Paulo Jacinto, inicialmente com foco na comercialização de uniformes escolares. Com visão empreendedora e dedicação, construiu as bases de um negócio que, ao longo dos anos, evoluiu e se fortaleceu. Hoje, a continuidade desse trabalho está nas mãos da família, que ampliou a atuação da empresa e especializou-se no segmento de artigos esportivos.

Três décadas depois, a Companhia Esportiva permanece no mesmo endereço, dentro do Sorocaba Shopping, demonstrando estabilidade, confiança e uma relação construída ao longo de gerações

com seus consumidores.

A proprietária Deisi Leslei Jacinto relembra o início da trajetória ao lado do pai, que se tornou também uma verdadeira escola de empreendedorismo.

“Comecei trabalhando na revisão de estoque. Depois fui estoquista e passei pela área de vendas. Aprendi cada etapa do processo comercial ao lado do meu pai. Ele me ensinou muito mais do que vender; ensinou valores que carrego até hoje”, destaca.

Mesmo diante da perda precoce do pai, falecido aos 56 anos, Deisi transformou a saudade em motivação para continuar o legado familiar.



Camisas

Uma história construída com seriedade e confiança

A trajetória de sucesso da Companhia Esportiva tem como pilares a qualidade, a procedência dos produtos e o respeito ao consumidor.

Deisi enfatiza que a empresa trabalha apenas com produtos originais e fornecedores reconhecidos no mercado.

“Não trabalhamos com produtos piratas. Sempre defendemos a legalidade e a qualidade. O consumidor merece confiança e garantia naquilo que está comprando”, afirma.

Essa preocupação se reflete no atendimento oferecido diariamente. A loja atende consumidores finais, escolas, entidades esportivas, empresas, órgãos públicos cadastrados e diversos outros segmentos que buscam produtos confiáveis e atendimento especializado.

Mais do que vender produtos, a equipe procura entender a necessidade de cada cliente para oferecer soluções adequadas.

Copa do Mundo 2026 aquece o mercado esportivo

Com a chegada da Copa do Mundo de 2026, a expectativa do comércio esportivo é bastante positiva, e a Companhia Esportiva já entrou em clima de torcida.

A loja preparou diversas opções para quem deseja vestir as cores do Brasil e viver a emoção do futebol.

“Temos camisas masculinas e femininas, bonés, acessórios e muitas opções para os torcedores”, explica Deisi.

Um dos diferenciais criativos do espaço é o provador decorado com a bandeira do Brasil. O ambiente foi pensado para proporcionar uma experiência diferenciada ao cliente, permitindo que ele entre no clima da Copa enquanto experimenta os produtos.

O cenário verde, azul e amarelo acabou se tornando também um espaço bastante fotografado pelos consumidores, unindo experiência, interação e paixão pelo esporte.

Multimarcas e centenas de opções para todas as modalidades

Quem entra na Companhia Esportiva encontra muito mais do que produtos ligados ao futebol.

A variedade impressiona pela diversidade de modalidades atendidas e pela quantidade de itens disponíveis.

“Se o cliente precisa de uma mesa de pebolim, encontra aqui. Se procura roupa de balé, linha fitness, artigos para

futebol, bolas, chuteiras ou materiais esportivos para quadra, temos inúmeras opções”, destaca Deisi.

A loja trabalha com diversas marcas reconhecidas no mercado, oferecendo produtos que atendem desde atletas até consumidores que buscam conforto, lazer e bem-estar.

Entre os itens disponíveis estão:

- Roupas esportivas masculinas e femininas
- Linha fitness
- Chuteiras e tênis esportivos
- Bolas para diversas modalidades
- Itens para futebol, vôlei e esportes de quadra
- Roupa para balé
- Equipamentos esportivos variados
- Canecas e chaveiros temáticos
- Blusões e meias esportivas
- Jogos recreativos e acessórios diversos

A loja também trabalha com produtos da marca mineira Obbia, reconhecida nacionalmente pela qualidade, design e acabamento.

Destaque especial para troféus e premiações

Um segmento que se tornou um dos grandes diferenciais da Companhia Esportiva é a linha de troféus, medalhas e premiações personalizadas.

A empresa atende campeonatos internos de empresas, condomínios, escolas,

associações, clubes e eventos esportivos.

“Temos uma linha muito forte de troféus e medalhas. Atendemos campeonatos de condomínios, grêmios de empresas, competições internas e vários outros segmentos. Nosso diferencial é que também realizamos a gravação personalizada”, explica Deisi.

Há opções para os mais diversos tipos de eventos e modalidades esportivas, inclusive artigos específicos, como bolas de futebol americano, que despertam a curiosidade dos clientes.

Mais que uma loja: uma experiência para quem gosta de esporte

Ao completar três décadas de história, a Companhia Esportiva mostra que o segredo para permanecer no mercado vai além de preços competitivos.

É preciso acompanhar tendências, inovar, manter qualidade, oferecer variedade e, principalmente, cultivar o relacionamento humano.

Em um cenário em que o comércio vive transformações constantes, a empresa mantém uma característica que nunca sai de moda: atender bem.

E para quem deseja entrar no clima da Copa do Mundo, iniciar uma atividade física, presentear alguém ou encontrar artigos esportivos com qualidade e procedência, a Companhia Esportiva convida o consumidor a visitar a loja e conhecer suas novidades.



Troféus



Presentes

Serviços

Companhia Esportiva
Sorocaba Shopping – corredor em frente ao Banco do Brasil
WhatsApp: (15) 3231-1700
Instagram: @companhiaesportivaoficial

LOJAS PATRICINHA: "BRASILEIRO TAMBÉM VENDE BARATO"

CONQUISTA CONSUMIDORES EM SOROCABA E REGIÃO

Por Vanderlei Testa

AS LOJAS PATRICINHA SE TRANSFORMARAM EM UM VERDADEIRO FENÔMENO NAS REDES SOCIAIS E TAMBÉM NO COTIDIANO DOS CONSUMIDORES DE SOROCABA E REGIÃO. A PROPOSTA QUE CHAMA A ATENÇÃO É SIMPLES E DIRETA: MILHARES DE PRODUTOS NACIONAIS E IMPORTADOS COM PREÇO ÚNICO DE R\$ 4,00. ISSO MESMO: DIVERSOS ITENS DISPONÍVEIS POR APENAS QUATRO REAIS.

A estratégia comercial se tornou a marca registrada da rede, reforçada pelo slogan presente em suas unidades: "Brasileiro também vende barato".

Com 28 anos de atuação no varejo, a história da empresa começou a partir da visão empreendedora de Raimundo Caldas, que iniciou sua trajetória comercial trabalhando em feiras livres e realizando negócios na tradicional região da 25 de Março, em São Paulo. A experiência adquirida no comércio serviu como base para a criação da primeira unidade da marca em Sorocaba.

Hoje, a rede conta com 16 lojas espalhadas por diferentes cidades, incluindo Sorocaba, Votorantim, Itapetininga, São João da Boa Vista, Jundiaí e Americana. Somente em Sorocaba são cinco unidades localizadas nas ruas Dr. Braguinha, Penha, Benedito Pires, Barão do Rio Branco e XV de Novembro.



O início de uma história de sucesso

Segundo Natalie Ribeiro Caldas, proprietária da rede ao lado do marido Tales Caldas, a primeira unidade foi inaugurada na Rua Dr. Braguinha.

Ela explica que o nome da empresa surgiu de uma maneira curiosa: foi escolhido por ouvintes da antiga Rádio Cacique, durante uma promoção que buscava definir o nome da nova loja.

“A ideia era que o nome remetesse a uma menina arrumada, estilosa, ligada à moda. Nossa linha de acessórios, bijuterias e itens de beleza sempre teve esse perfil”, explica Natalie.

Com o passar dos anos, a marca passou por transformações e adotou o modelo de preço único, inicialmente com produtos a R\$ 2,99 e posteriormente consolidando o valor atual de R\$ 4,00.

“Existente um trabalho muito forte junto aos fornecedores para negociar oportunidades e manter produtos atrativos dentro do nosso preço de venda”, afirma.

Empresa familiar aposta em proximidade com o cliente

Apesar da expansão, Natalie esclarece que as lojas não operam em formato de franquias.

“É uma empresa familiar. Os membros da família administram as unidades em suas cidades, utilizando a mesma marca, mas cada gestão possui autonomia”, explica.

Mesmo com administrações distintas, a proposta comercial, o padrão de qualidade e a política de preços permanecem alinhados.

A pandemia da Covid-19 também representou um momento decisivo para a empresa. Com o fechamento temporário do comércio físico, a família precisou buscar alternativas.

“Tínhamos compromissos como aluguel e funcionários. Foi nesse período que investimos fortemente no e-commerce e nas redes sociais. Muitas pessoas passaram a conhecer a Patrícia pela internet, o que acabou abrindo novas oportunidades de crescimento”, relembra.



Natalie conta ainda que deixou a carreira no setor bancário há cerca de 15 anos para empreender ao lado do marido.

Hoje, além do consumidor final, muitas pessoas compram produtos para revenda.

“Temos clientes que vêm de bairros e cidades vizinhas para comprar e revender. Em muitos casos, deixou de compilar ir até a 25 de Março. Nosso objetivo é oferecer oportunidades tanto para o varejo quanto para o atacado”, destaca.

Entendendo o comportamento do consumidor

Mesmo diante do crescimento das vendas digitais, Natalie acredita que o movimento nas calçadas continua sendo um diferencial importante.

“O consumidor que passa em frente à loja ainda entra por curiosidade. O preço chama a atenção. Mas o que realmente faz a diferença é a percepção de valor. Quando o cliente vê milhares de produtos por R\$ 4,00, isso desperta interesse”, comenta.

A presença nas redes sociais ampliou esse alcance, fazendo com que consumidores de diversas regiões passassem a conhecer a marca.

Produtos para todas as ocasiões

A variedade de itens acompanha as principais datas e eventos do calendário comercial.

Para o Dia dos Namorados, por exemplo, as lojas oferecem opções como bijuterias, acessórios, maquiagens, embalagens, porta-retratos e itens decorativos temáticos.

Já para a Festa Junina, os consumidores encontram acessórios, laços, gravatas caipiras e itens de decoração.

A Copa do Mundo também movimentou as vendas, com produtos como cornetas, brincos, colares, pulseiras, laços e acessórios infantis.

No período de inverno, o estoque inclui meias, luvas e meia-calça feminina — todos seguindo a proposta de preço único.

Natalie observa ainda que o valor acessível favorece ações solidárias.

“Muitas pessoas procuram produtos para montar kits de doação para famílias ou entidades”, afirma.

Um “parque de diversões” para mães e crianças

Segundo Natalie, a experiência de compra acabou se tornando uma atração especialmente para o público infantil.

“A criança entra, pega o cestinho e escolhe vários produtos. Muitas mães dizem: ‘Pode escolher dez peças’. E ela realiza esse desejo por um valor acessível aos pais”, comenta.

A proposta transformou as lojas em um ambiente que combina consumo, variedade e experiência, fazendo da Patrícia uma referência popular entre consumidores que buscam economia sem abrir mão da diversidade de produtos.



SAÚDE MENTAL NO TRABALHO:

O QUE AS EMPRESAS NÃO PODEM MAIS IGNORAR

Dra. Tatiane Neves Ferreira - OAB/SP 417.851



COBRANÇAS EXCESSIVAS, METAS INALCANÇÁVEIS, COMUNICAÇÃO AGRESSIVA, SOBRECARGA E AMBIENTES EMOCIONALMENTE DESGASTANTES SEMPRE EXISTIRAM NO MUNDO CORPORATIVO. A DIFERENÇA É QUE AGORA ESSES FATORES PASSARAM A EXIGIR AINDA MAIS ATENÇÃO DAS EMPRESAS TAMBÉM SOB A ÓTICA DA GESTÃO DE RISCOS OCUPACIONAIS.

Com as atualizações da Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1), os chamados riscos psicossociais ganharam maior relevância dentro das organizações e passaram a integrar, de forma mais estruturada, o gerenciamento de riscos no ambiente de trabalho.

Na prática, isso significa que situações capazes de impactar negativamente a saúde mental dos colaboradores precisam ser identificadas, avaliadas e acompanhadas pelas empresas conforme a realidade de cada atividade econômica.

E o alerta vai além do cumprimento de uma obrigação legal.

Ambientes organizacionais adoecidos podem gerar afastamentos, queda de produtividade, aumento do turnover, desgaste interno, ações trabalhistas e danos à reputação da empresa.

Por isso, cada vez mais, a prevenção deixa de ser apenas uma questão de compliance e passa a fazer parte da

própria sustentabilidade do negócio.

Nesse contexto, os riscos psicossociais devem estar contemplados no GRO (Gerenciamento de Riscos Ocupacionais) e na documentação do PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos), especialmente no inventário de riscos e nos respectivos planos de ação.

Mas a mudança não se resume à elaboração de documentos.

Na prática, empresas precisarão fortalecer lideranças, melhorar a comunicação interna, investir em conscientização, observar fatores de sobrecarga emocional e desenvolver ambientes de trabalho mais saudáveis e equilibrados.

O envolvimento das lideranças será fundamental nesse processo, já que a cultura organizacional possui impacto direto na forma como os riscos psicossociais surgem e se desenvolvem dentro das equipes.

Empresas que compreenderem essa mudança de forma estratégica tendem não apenas a reduzir riscos jurídicos e trabalhistas, mas também a fortalecer o engajamento, a retenção de talentos e a produtividade.

O Sincomercio Sorocaba acompanha de perto essas atualizações e segue ao lado das empresas do comércio, contribuindo com orientação, informação e fortalecimento da atividade empresarial.

PEJOTIZAÇÃO:

QUANDO A AUTONOMIA PROFISSIONAL PODE SE TRANSFORMAR EM RISCO TRABALHISTA

Dra. Tatiane Neves Ferreira - OAB/SP 417.851

A CONTRATAÇÃO DE PROFISSIONAIS POR MEIO DE PESSOA JURÍDICA (PJ) SE TORNOU UMA PRÁTICA CADA VEZ MAIS COMUM NO MERCADO. FLEXIBILIDADE, REDUÇÃO DE CUSTOS E ESPECIALIZAÇÃO TÉCNICA ESTÃO ENTRE OS FATORES QUE IMPULSIONAM ESSE MODELO DE CONTRATAÇÃO MAS EXISTE UM PONTO DE ATENÇÃO IMPORTANTE: TER UM CNPJ NÃO AFASTA, AUTOMATICAMENTE, A POSSIBILIDADE DE RECONHECIMENTO DE VÍNCULO EMPREGATÍCIO..

É justamente nesse cenário que surge a chamada “pejotização” — expressão utilizada para situações em que a contratação ocorre formalmente como prestação de serviços entre pessoas jurídicas, mas, na prática, apresenta características típicas de uma relação de emprego prevista na CLT.

Para a legislação trabalhista, alguns elementos são fundamentais nessa análise, especialmente a pessoalidade, a onerosidade, a habitualidade e a subordinação.

Na prática, isso significa observar situações em que o profissional presta serviços de forma contínua, integrada à rotina da empresa, mediante pagamento recorrente, além da existência de hierarquia, fiscalização direta e cumprimento constante de ordens.

Quando esses fatores aparecem de forma conjunta, aumentam os riscos de reconhecimento judicial do vínculo empregatício, ainda que exista contrato de prestação de serviços firmado entre pessoas jurídicas.

Isso significa que contratar PJ é proibido? Não.

A contratação de pessoas jurídicas e a

terceirização de serviços são permitidas pela legislação brasileira, inclusive em atividades relacionadas à atividade-fim da empresa, conforme entendimento consolidado pelo Supremo Tribunal Federal no Tema 725.

O ponto central, porém, está na forma como essa relação é conduzida no dia a dia. Controle rígido de jornada, exigência de exclusividade e subordinação direta podem gerar questionamentos judiciais e ampliar a insegurança jurídica das empresas.

Por isso, além de contratos bem estruturados, é fundamental que exista coerência entre a formalização da relação e a realidade prática da prestação dos serviços.

O tema segue em debate no Supremo Tribunal Federal no julgamento do Tema 1389, que poderá trazer maior direcionamento jurídico sobre os limites entre autonomia contratual e vínculo de emprego.

O futuro das relações de trabalho exige flexibilidade, mas também responsabilidade jurídica. Encontrar esse equilíbrio será um dos grandes desafios das empresas nos próximos anos.



DIA DO COMERCIANTE

O DIA DO COMERCIANTE, CELEBRADO EM 16 DE JULHO, REPRESENTA MAIS DO QUE UMA DATA COMEMORATIVA. É UM MOMENTO DE RECONHECIMENTO À DEDICAÇÃO, AO EMPREENDEDORISMO E À FORÇA DAQUELES QUE DIARIAMENTE CONTRIBUEM PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DE SOROCABA. EM CADA LOJA ABERTA, EM CADA ATENDIMENTO REALIZADO E EM CADA INVESTIMENTO FEITO, EXISTE A DETERMINAÇÃO DE EMPRESÁRIOS QUE ACREDITAM NO CRESCIMENTO, NO TRABALHO E NA CONSTRUÇÃO DE OPORTUNIDADES.

Sorocaba possui uma história marcada pela vocação empreendedora. Atualmente, com mais de 12 mil empresas do comércio varejista em atividade, o setor mantém papel fundamental na geração de empregos, renda e desenvolvimento para a cidade. São empresários que enfrentam desafios constantes, reinventam seus negócios e acompanham as transformações do mercado para atender, cada vez melhor, os consumidores. A evolução tecnológica trouxe novas oportunidades e também novas exigências ao setor varejista. O empresário moderno precisa estar atento às mudanças, investir em conhecimento, inovação e estratégias capazes de fortalecer sua presença tanto nas lojas físicas quanto no comércio eletrônico. O consumidor mudou hábitos, tornou-se mais conectado e exigente, e acompanhar essa realidade tornou-se essencial para a competitividade dos negócios. Neste contexto, a unidade da categoria patronal tem papel decisivo. Fortalecer o setor significa caminhar juntos, compartilhar experiências, buscar representatividade e defender os interesses do comércio varejista. Há 84 anos, o Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba – Sincomercio Sorocaba – mantém esse compromisso ao lado dos empresários, oferecendo apoio, orientação, capacitação e representatividade para a classe empresarial varejista. Ao longo de sua trajetória, o Sincomercio

Sorocaba consolidou-se como uma entidade parceira dos comerciantes, acompanhando as mudanças do mercado e apoiando os empresários em suas necessidades e desafios. Sua missão sempre esteve voltada ao fortalecimento da atividade varejista e à valorização daqueles que geram desenvolvimento para a cidade. Neste Dia do Comerciante de 2026, a diretoria do Sincomercio Sorocaba parabeniza todos os empresários do comércio varejista pela coragem, determinação e pela busca constante de novos conhecimentos e tecnologias para enfrentar os desafios do presente e construir o futuro. A homenagem também se estende aos colaboradores das empresas varejistas, profissionais que diariamente recebem milhares de consumidores com dedicação e comprometimento. Afinal, o cliente é a razão de existir de cada loja e o atendimento humano continua sendo um dos maiores patrimônios do comércio. Mais do que vender produtos, o comerciante vende confiança, constrói relacionamentos e participa da história de vida das pessoas. Neste 16 de julho, o reconhecimento é para todos aqueles que, com trabalho e perseverança, fazem do comércio varejista uma das grandes forças do desenvolvimento de Sorocaba. Parabéns, comerciantes! Parabéns aos empresários do comércio varejista de Sorocaba!

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 ACESSE O SITE:
www.CVV.org.br

SINCOMERCIO
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

SINCOMERCIO PROMOVE CAMPANHA DE VACINAÇÃO

CONTRA A INFLUENZA PARA COLABORADORES

Por Vanderlei Testa



Momento da vacinação no Sincomercio

COM O OBJETIVO DE INCENTIVAR A PREVENÇÃO E O CUIDADO COM A SAÚDE, O SINCOMERCIO SOROCABA PROMOVEU UMA CAMPANHA DE VACINAÇÃO CONTRA A INFLUENZA DESTINADA AOS COLABORADORES DA ENTIDADE E TAMBÉM DA EQUIPE DO ESCRITÓRIO REGIONAL DA JUCESP. A INICIATIVA INTEGRA AS AÇÕES DE VALORIZAÇÃO DA QUALIDADE DE VIDA NO AMBIENTE DE TRABALHO E REFORÇA A IMPORTÂNCIA DA IMUNIZAÇÃO COMO MEDIDA PREVENTIVA.

A campanha nacional de vacinação contra a Influenza é considerada uma das mais importantes estratégias de saúde pública, ajudando a proteger milhões de brasileiros contra o vírus da gripe, especialmente os grupos mais vulneráveis, como idosos, crianças, gestantes e pessoas com doenças crônicas.

A gripe é uma infecção respiratória causada pelo vírus influenza e costuma surgir de forma repentina, apresentando sintomas que podem comprometer significativamente a rotina das pessoas. Entre os principais sinais estão febre alta, dores no corpo, dor de cabeça, cansaço intenso, tosse, dor de garganta, coriza, congestão nasal e calafrios. Em alguns casos, as complicações podem evoluir para quadros respiratórios mais graves.

Pensando no bem-estar de sua equipe, a diretoria do Sincomercio Sorocaba vem, nos últimos anos, facilitando o acesso à vacinação por meio de parceria com a Unimed, empresa responsável pelos serviços de atendimento aos colaboradores da instituição. A iniciativa oferece comodidade e atendimento personalizado no próprio ambiente de

trabalho, permitindo maior adesão dos participantes.

Além da vacinação, medidas simples continuam sendo importantes para reduzir a transmissão do vírus, como higienizar frequentemente as mãos, manter ambientes ventilados, adotar hábitos saudáveis e procurar orientação médica ao surgirem sintomas persistentes.

A ação teve excelente aceitação entre os colaboradores, reforçando o compromisso da entidade em promover iniciativas que valorizem a saúde e a qualidade de vida da equipe.

Para o presidente do Sincomercio Sorocaba, Fernando Festa Casali, investir no bem-estar dos colaboradores representa também investir nas pessoas que contribuem diariamente para o fortalecimento da entidade.

“Cuidar da saúde e proporcionar benefícios aos nossos colaboradores faz parte dos princípios da atual gestão. São ações que refletem valorização humana, prevenção e qualidade de vida no ambiente de trabalho”, destacou.

SUCESSÃO HEREDITÁRIA DE COTAS

Moacyr Momberg Moraes - Escritório Regional da Jucesp Sorocaba

Hoje vamos abordar a alteração contratual decorrente do falecimento de sócio com seu registro empresarial na JUCESP. Para facilitar, apresento um checklist utilizado no dia a dia, com passos claros e objetivos.

Em primeiro lugar temos que ter um diagnóstico inicial do caso

- Analise o contrato social: verifique se há cláusula específica sobre falecimento de sócio, como liquidação de quotas, ingresso de herdeiros ou aquisição pelos remanescentes.
- Verificar situação do inventário:
 - Em andamento? Identifique o espólio e o inventariante.
 - Finalizado? Consulte formal de partilha, escritura pública ou carta de adjudicação das quotas para saber o que foi decidido sobre a participação societária.

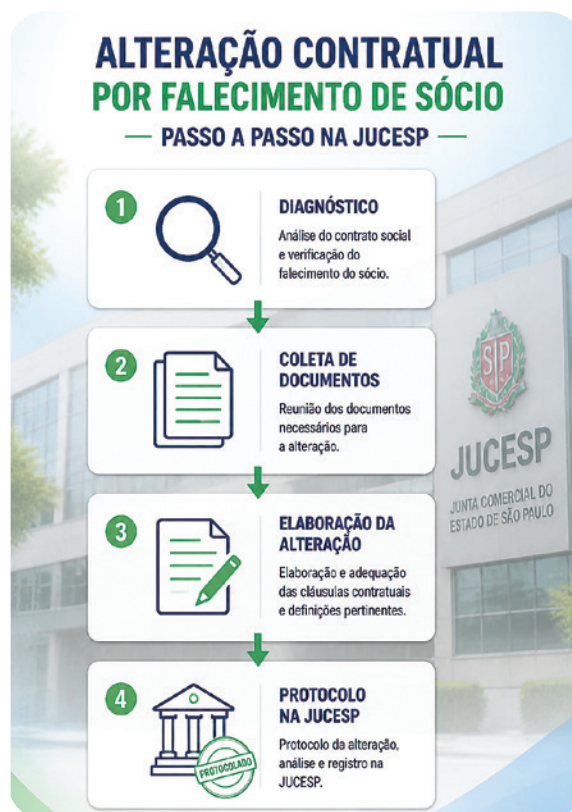
Na sequência vamos solicitar alguns documentos que classificamos como necessários para iniciar o processo

- Contrato social vigente.
- Documentos pessoais dos signatários (RG, CPF).
- DBE deferido (alteração de QSA e outros eventos necessários de acordo com a alteração contratual).
- Para inventário em curso: termo de nomeação do inventariante e alvará judicial (se houver transferências de quotas do espólio).
- Para inventário encerrado: formal de partilha, escritura pública ou carta de adjudicação com referência às quotas.

Obs. Se o contrato autoriza a liquidação e aquisição das quotas pelos sócios remanescentes sem ingresso de herdeiros (ou com alvará específico), basta retirar o falecido e ajustar as quotas.

Com base no diagnóstico inicial e documentação vamos iniciar a elaboração da alteração contratual

- **Preâmbulo:** Identifique e qualifique a sociedade e as partes.
- **Qualificação das partes:** Espólio representado pelo inventariante (se aplicável) ou sócios e sucessores (pós-partilha).



Certificado Digital

Solicite o seu aqui

15 | 99785-5445

SINCOMERCIO
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

lastpaper

safeweb

25
ANOS

- Capital social: Descreva a nova distribuição de quotas (liquidação, ingresso ou redistribuição).
- Apuração de haveres: Inclua cláusula de quitação, se houver liquidação (art. 1.031 do CC).
- Administração: Atualize os responsáveis.
- Recomenda-se consolidar o contrato.
- Fecho: Local, data e assinaturas (remanescentes, espólio/herdeiros, conforme o caso).

Quando do protocolo na Jucesp, ter atenção nos seguintes pontos:

- Anexe: alteração contratual, documentos sucessórios, DBE, identidades, procurações e comprovantes de taxas.
- Monitore exigências e atenda prazos para evitar recolhimento de novas custas (ao ultrapassar 30 dias das ciências novas taxas serão exigidas).

As exigências mais comuns envolvem erros em:

- Retirar o sócio falecido sem mencionar o espólio ou sem documento sucessório que autorize a operação.
- Distribuir quotas em desacordo com a partilha ou inventário.
- Fracionamento de quotas.
- Suprimir do instrumento ou fazer referência à

apuração de haveres e pagamento ao espólio/herdeiros, de forma incorreta

- Deixar o quadro societário "pendente" - QSA desatualizado (com sócio falecido, gerando bloqueios bancários/fiscais).
- Alterar só na JUCESP ou só na Receita, criando divergência entre NIRE e CNPJ. Portanto sincronize sempre o cadastro em todos os órgãos.

Base legal sugerida para consulta complementar

- Arts. 1.028, 1.031 e 1.784 do Código Civil.
- Lei nº 8.934/1994.
- IN DREI nº 81/2020.

De forma prática, o caminho é:

Verificar o contrato social, definir liquidação ou ingresso de herdeiros, obter a prova sucessória (inventário/partilha/alvará), elaborar a alteração contratual de acordo, gerar o DBE e protocolar na Jucesp.

Os principais riscos em desconsiderar essa atualização no QSA, de acordo com a sucessão, poderão causar bloqueios cadastrais e problemas fiscais para a empresa e integrantes do quadro societário.

Recomenda-se atuar em conjunto com advogado para alinhar interesses e prevenir litígios.

QUER SABER?
JUNTE-SE A QUEM ESTÁ FAZENDO O MUNDO MUDAR

QUER FAZER?
SENAC!

Senac Sorocaba

Av. Cel. Nogueira Padilha, 2392

sp.senac.br/sorocaba

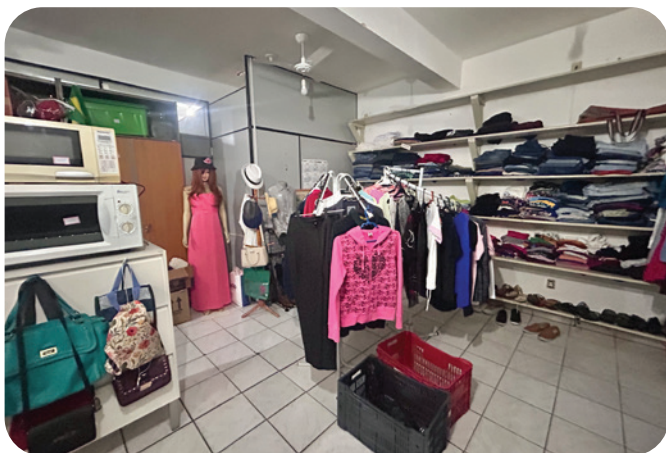


CASA DE AMPARO:

ENTIDADE BUSCA APOIO E ACOLHE CENTENAS DE PESSOAS TODOS OS MESES

Por Vanderlei Testa

DESDE 1962, A UNIÃO DE MÃOS SOLIDÁRIAS E A FORÇA DA ESPIRITUALIDADE DO CENTRO ESPÍRITA EMMANUEL, SOMADAS AO APOIO DE COMERCIANTES E PESSOAS DE BOA VONTADE, TRANSFORMARAM-SE EM UMA IMPORTANTE REDE DE ACOLHIMENTO EM SOROCABA. ATUALMENTE, MAIS DE 400 PESSOAS SÃO ATENDIDAS MENSALMENTE NA SEDE LOCALIZADA NA RUA ROCHA POMBO, 89, NA VILA JARDINI.



Bazar na entidade



Leonardo Torres Ribeiro, presidente e Andrey Attia, diretor

Inspirada pelo lema "Fora da caridade não há salvação", a atual diretoria, presidida por Leonardo Torres Ribeiro, juntamente com uma dedicada equipe de voluntários, amplia suas ações sociais também por meio da Casa de Amparo Dr. Flayn e Emmanuel, projeto desenvolvido desde 2005. A iniciativa atende moradores de bairros como Genebra, Inhayba, Vila Helena, Jardim Tatiana e Ipanema das Pedras, oferecendo cestas básicas, kits de higiene e acompanhamento realizado por assistentes sociais da entidade.

Expansão das atividades sociais

O projeto iniciado pelo saudoso Vademar dos Reis Justo seguiu, ao longo de seus 64 anos de história, um caminho marcado pela fraternidade e pelo compromisso social. Atualmente, a instituição conta com salas de atendimento, auditório, bazar, biblioteca e cozinha.

Reconhecida como entidade de Utilidade Pública desde 2008, a Casa de Amparo realiza atendimentos às quartas-feiras, das 14h às 16h, com voluntários dedicados a acolher pessoas por meio da fé, do respeito e da prática da caridade.

Junina e Julina ajudam a manter os projetos

Para arrecadar recursos destinados à manutenção e ampliação das obras sociais lideradas pelo Centro Espírita Emmanuel, os voluntários participam ativamente de festas juninas e também da tradicional Festa Julina realizada no estacionamento do Paço Municipal.

A barraca da Casa de Amparo já se tornou uma atração gastronômica bastante conhecida, oferecendo o tradicional hot dog prensado e o mignon com vinagrete — especialidades que conquistam o público em um dos maiores eventos populares de Sorocaba, que reúne mais de 100 mil visitantes.

O diretor Andrey Botros Attia destaca que o famoso lanche já virou tradição e, para ele, tornou-se praticamente uma experiência obrigatória para quem participa da Festa Julina.

Centro Espírita Emmanuel

Rua Rocha Pombo, 89 – Vila Jardim – Sorocaba

Casa de Amparo

Rua Orestes Capitani, 236- Ipanema das Pedras

insta@centroemmanuelSOROCABA - @doutorflayn

Doações – PIX: 71.877.088/0001-72

Doações de mantimentos:

Achocolatado, pó de café, arroz, feijão, óleo, açúcar, molho de tomate, sal, fubá, farinha de trigo, bolachas, farinha de milho, macarrão e farinha de mandioca.

Saiba quais benefícios sua empresa tem ao contribuir com o



REPIS

Com o Repis a empresa terá uma economia anual de aproximadamente R\$ 2.376,00 ao ano e por colaborador 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

A autorização para trabalho em feriados traz segurança jurídica às empresas, garantindo o cumprimento das normas e evitando multas ou autuações. Uma solução que assegura regularidade legal e continuidade das operações.

CCT - CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO

A Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) define as regras da categoria com força de lei, sendo obrigatória para as empresas representadas e resultado das negociações do Sincomercio Sorocaba. A entidade atua para garantir condições mais equilibradas, reduzir impactos financeiros e trazer previsibilidade ao comércio varejista.

ASSESSORIA JURÍDICA

O Sincomercio Sorocaba oferece suporte jurídico trabalhista, cível e do consumidor, atualizado e estratégico. O serviço garante mais segurança nas decisões e prevenção de riscos, sendo exclusivo para empresas associadas e adimplentes.

SERVIÇOS DE ASSESSORIA EM T.I.

O Sincomercio oferece soluções em tecnologia da informação para modernizar e fortalecer empresas, incluindo desenvolvimento de sites, sistemas, lojas virtuais e ferramentas que ampliam a presença online e a eficiência operacional.

CERTIFICADO DIGITAL

Os associados têm acesso à emissão de certificado digital com condições diferenciadas, garantindo praticidade e segurança nas operações eletrônicas, com suporte especializado.

REVISTA SINCOMERCIO

A Revista Sincomercio é uma vitrine estratégica para o varejo de Sorocaba, com tiragem de 3 mil exemplares direcionados a comerciantes da região, fortalecendo a marca e a conexão com o mercado local.

ESCRITÓRIO REGIONAL DA JUCESP

Seu ponto de atendimento completo na sede do **Sincomercio Sorocaba**. O Escritório Regional da Jucesp agiliza abertura, alteração e encerramento de empresas, além de oferecer orientação em registro mercantil com suporte especializado. Canais de atendimento disponíveis:

- Presencial: Diretamente na sede do Sincomercio Sorocaba.
- Telefone: (15) 21016363
- Online: Acesse (<https://www.jucespsorocaba.com.br/atendimento/>)

FAÇA PARTE

O **Sincomercio Sorocaba** atua de forma ativa na defesa dos interesses do comércio varejista do município, contribuindo para o fortalecimento do setor e para a construção de um ambiente empresarial mais seguro e estruturado. A entidade participa diretamente das negociações coletivas, buscando condições mais equilibradas e vantajosas para os empresários. Ao se associar, sua empresa passa a contar com consultorias especializadas e suporte em temas estratégicos como REPIS, trabalho em feriados, jornadas especiais e eSocial, além de serviços em tecnologia, contabilidade e segurança do trabalho.

Você contribui uma vez por ano e tem benefícios durante todo o ano!

Associe-se e traga mais segurança, economia e organização para o seu negócio.



Sincomercio Sorocaba
Sempre ao seu lado.



plantao@sincomerciosorocaba.com.br
@SincomercioSorocaba
www.sincomerciosorocaba.com.br

☎ 15 - 2101-6373
☎ 15 - 99785-5445

Empresário do **Comércio Varejista**,
o Sincomercio Sorocaba
cumprimenta você pelo

Dia do
Comerciante



Sua **coragem** movimenta a **economia**.
Seu **trabalho transforma** a cidade.

Parabéns pelo seu dia!

SINCOMERCIO 84
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA ANOS

www.sincomerciosorocaba.com.br

☎ 15 - 2101-6373

☎ 15 - 99785-5445

✉ contato@sincomerciosorocaba.com.br

📱 @SincomercioSorocaba

Rua Cesário Mota, 463 - Centro-Sorocaba