

REVISTA

SINCOMERCIO

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

84
ANOS

OUT | NOV - 2026

Nº 18 | Ano 3



**Criança, professor,
médico e Padroeira do Brasil:**
datas que mobilizam o comércio varejista de Sorocaba

EDITORIAL

OPORTUNIDADES PARA FORTALECER O COMÉRCIO

Diretoria Sincomercio

Os últimos meses do ano são marcados por datas comemorativas e campanhas promocionais que estimulam o consumo e criam importantes oportunida-

des para o comércio varejista. Para os empresários, é o momento de preparar estoques, renovar vitrines, planejar promoções e oferecer uma experiência diferenciada aos clientes.

Em outubro, o tradicional Dia das Crianças movimentará famílias, avós e padrinhos em busca de presentes. As lojas de brinquedos oferecem inúmeras opções para diferentes faixas etárias. Para os pré-adolescentes, também ganham destaque roupas, tênis, materiais esportivos, livros, jogos e produtos eletrônicos.

No mesmo dia, 12 de outubro, o Brasil celebra Nossa Senhora Aparecida, Padroeira do País. Na semana que antecede a data, as lojas de artigos religiosos registram maior procura por imagens, livros, terços, pulseiras e outros objetos de devoção. Em Aparecida, milhares de fiéis visitam o Santuário Nacional, fortalecendo também o comércio e os serviços locais.

O Dia do Professor, celebrado em 15 de outubro, igualmente inspira manifestações de carinho e gratidão. Flores, chocolates, livros, canecas e lembranças personalizadas estão entre as opções escolhidas pelos alunos para homenagear seus mestres. O comércio pode aproveitar a ocasião para criar promoções e sugestões de presentes acessíveis.

No dia 18 de outubro, o Dia do Médico também é lembrado por pacientes, familiares e amigos. Pequenos presentes, livros, vinhos, flores e produtos personalizados tornam-se formas simbólicas de agradecer aos profissionais que dedicam seu trabalho ao cuidado com a saúde e a vida.

Em novembro, as atenções se voltam para a Black Friday, uma das campanhas promocionais mais aguardadas pelos consumidores. Com descontos em diversos segmentos, a data contribui para movimentar as vendas, renovar os estoques

e ampliar o faturamento de empresários e redes de lojas. Sorocaba, com mais de 11 mil estabelecimentos varejistas, participa ativamente dessa mobilização inspirada no comércio norte-americano e já incorporada ao calendário brasileiro.

Logo depois chega o Natal, período de maior movimento para o comércio no Brasil. Muitas lojas antecipam a decoração das vitrines e iniciam as campanhas natalinas ainda em novembro. Os shopping centers promovem a chegada do Papai Noel, atraindo crianças e suas famílias e incentivando a antecipação das compras.

Esse cenário reforça a importância do planejamento. Estoques bem dimensionados, atendimento de qualidade, preços competitivos, divulgação eficiente e ambientes acolhedores podem fazer a diferença nos resultados de cada estabelecimento.

A diretoria do Sincomercio Sorocaba permanece à disposição dos associados e contribuintes, com suas equipes especializadas, inclusive na área jurídica, para prestar orientações e apoiar os empresários neste importante período do ano.

Que os próximos meses sejam marcados pelo fortalecimento do comércio, pela confiança dos consumidores e por excelentes resultados para todos.

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 18 - Out/Nov - 2026

Contato de anúncio: (15) 2101-6373.

Whatsapp: (15) 99785-5445.

CUIDADO!

FUJA DA GUERRA DE PREÇOS

Luiz Marins
Antropólogo, Escritor, Palestrante

A guerra de preços pode ser uma armadilha para empresários que desejam construir negócios sustentáveis a longo prazo. Ao adotar estratégias de diferenciação, baseadas no conhecimento do público-alvo, qualidade, valor agregado, marketing e segmen-

tação de mercado, é possível fugir dessa guerra e conquistar clientes fiéis. Lembre-se de que o preço é apenas um aspecto do valor percebido pelo cliente, e oferecer uma experiência superior pode ser o diferencial que o seu negócio precisa para se destacar e prosperar.

A competição acirrada no mercado empresarial muitas vezes leva os empreendedores a se envolverem em uma guerra de preços, na tentativa de atrair clientes através de preços mais baixos. Essa abordagem pode ser prejudicial a longo prazo, comprometendo a lucratividade, a geração de caixa e a sustentabilidade do negócio.

Para fugir da guerra de preços, antes de tudo, é fundamental entender o perfil e as necessidades dos seus clientes, de seu público-alvo. Ao compreender o que seus clientes realmente valorizam, você pode direcionar suas estratégias de marketing e diferenciação de forma mais eficaz. Foque em oferecer soluções que atendam às necessidades específicas do seu público, em vez de competir apenas com base no preço.

Além disso, em vez de reduzir constantemente os preços, busque se des-

tacar pela qualidade dos produtos ou serviços oferecidos. Invista em melhorias contínuas, inovação e garantia de satisfação do cliente. Ao entregar um produto ou serviço superior, você pode justificar preços mais altos e construir uma imagem de confiança e excelência.

Outra estratégia é criar valor agregado. Além do produto em si, procure oferecer benefícios adicionais que agreguem valor à experiência do cliente. Isso pode incluir serviços de pós-venda, suporte técnico, garantias estendidas,

programas de fidelidade ou brindes exclusivos. Ao proporcionar uma experiência diferenciada, você estabelece um relacionamento mais próximo com os clientes, tornando-os menos sensíveis aos preços.

Conheço muitas empresas que quebraram ao perder capacidade de geração de caixa por entrarem numa guerra de preços que acabou por quebrar quase todas as empresas envolvidas.

Cuidado! Fuja da guerra de preços! Pense nisso. Sucesso!



TOSHIMAR

UMA HISTÓRIA DE AMOR, TRABALHO E BELEZA

Por Vanderlei Testa

HÁ HISTÓRIAS EMPRESARIAIS QUE COMEÇAM COM UM PLANO DE NEGÓCIOS. OUTRAS NASCEM DE ENCONTROS QUE PARECEM PREPARADOS PELO DESTINO. A TRAJETÓRIA DA TOSHIMAR PERTENCE A ESSE SEGUNDO GRUPO: ANTES DA MARCA, DAS LOJAS E DAS VITRINES, EXISTIU UMA HISTÓRIA DE AMOR CONSTRUÍDA POR DUAS PESSOAS UNIDAS PELA CULTURA JAPONESA, PELA DEDICAÇÃO À FAMÍLIA E PELA CORAGEM DE EMPREENDER.

Há mais de 80 anos, Toshiaki deixou o Japão e veio para o Brasil. Em solo brasileiro vivia Maria Ikeda, nascida em Itapetereira da Serra e também descendente de uma família que preservava as tradições japonesas. Com o incentivo dos familiares, os jovens se conheceram, iniciaram um namoro e começaram a escrever uma história que atravessaria gerações.

A união, que já ultrapassa 50 anos de vida conjugal, tornou-se o alicerce de uma família formada pelos filhos Miriam, Alexandre e César. Ao longo das décadas, amor, trabalho e perseverança caminharam juntos e deram origem a uma das mais conhecidas empresas do segmento de beleza de Sorocaba.

A revista Sincomercio teve um encontro especial com o casal em sua residência, localizada ao lado do salão de beleza de Maria Ikeda. Em um ambiente marcado por lembranças familiares e profissionais, Toshiaki e Maria recordaram passagens de uma trajetória que se confunde com o crescimento do comércio sorocabano.

Mais do que narrar a evolução de uma empresa, o encontro revelou a força de uma família que transformou sonhos em trabalho, dificuldades em aprendizado e clientes em amigos.



Maria Ikeda e Toshiaki

Maria Ikeda: uma vida dedicada à beleza

Maria aprendeu ainda muito jovem as técnicas dos cuidados com os cabelos. O que começou como aprendizado logo se transformou em vocação. Desde então, nunca mais deixou de estudar, trabalhar, aprender e compartilhar conhecimentos.

No salão instalado na Rua da Penha, Maria construiu uma clientela fiel e conquistou reconhecimento como uma das profissionais mais conhecidas da cidade. Diferen-

tes gerações passaram por suas mãos e confiaram em seu talento para cuidar dos cabelos e valorizar a beleza pessoal.

Durante a entrevista, ela fez questão de manifestar gratidão às colaboradoras que participaram dessa caminhada. Entre elas está Léia Negrão, profissional da área de pedicure, com 60 anos de dedicação ao trabalho. Maria também destacou integrantes da equipe que permanecem ao seu lado há 40 e 45 anos.

Um nome nascido da união

O nome Toshimar guarda, em sua composição, a história do casal. Ele nasceu da junção dos nomes Toshiaki e Maria, traduzindo em uma única palavra a união que sustentou a família e inspirou o empreendimento.

O que começou como uma escolha afetiva transformou-se em uma marca reconhecida pelos consumidores. Hoje, o nome Toshimar está presente em seis lojas de Sorocaba e tornou-se sinônimo de confiança, variedade e credibilidade no comércio de produtos de beleza e

cuidados pessoais.

A primeira unidade foi instalada na Rua da Penha, endereço tradicional do comércio sorocabano. Com o passar dos anos, a empresa ampliou sua presença e chegou à Rua Barão do Rio Branco, à Av. Itavuvu e aos shoppings Sorocaba, Cidade e Pátio Cianê.

A expansão não aconteceu por acaso. Foi resultado de cinco décadas de dedicação, conhecimento do mercado, relacionamento com o público e capacidade de acompanhar as transformações no

comportamento dos consumidores.

As lojas foram crescendo, mas preservaram os valores familiares presentes desde o início. Integridade, qualidade, respeito e inovação são princípios que orientam a atuação da empresa e ajudam a explicar sua permanência no mercado.

Um dos principais diferenciais da Toshimar está em sua equipe. A empresa mantém mais de 50 profissionais treinados e preparados para orientar os clientes na escolha dos produtos mais adequados.



Socorro Maria, há 30 anos na empresa

Um patrimônio do comércio sorocabano

Aos 86 anos, senhor Paulo acompanha com orgulho o caminho percorrido. Ao seu lado, Maria preserva a mesma gratidão que marcou sua trajetória desde os primeiros atendimentos no salão.

Prestigiar a Toshimar, uma empresa genuinamente sorocabana, também significa valorizar o comércio local e uma história empresarial que nasceu e cresceu junto com a cidade.

Por trás de cada produto existe um

legado iniciado pelo encontro entre um jovem vindo do Japão e uma jovem brasileira de família japonesa. Dessa união nasceram uma família, uma marca e um exemplo de empreendedorismo.

Cinco décadas depois, o nome formado pela junção de Toshiaki e Maria continua carregando o significado de sua origem. Toshimar representa beleza, mas também simboliza amor, tradição, trabalho e confiança.

Tradição que acompanha as transformações

A área da beleza mudou profundamente nas últimas décadas. Novos produtos, técnicas, tendências e marcas chegaram ao mercado, enquanto os consumidores passaram a buscar mais informação e soluções específicas para suas necessidades.

Quem entra em uma loja Toshimar encontra uma grande variedade de produtos destinados ao público feminino e masculino. São milhares de itens organizados para atender desde os cuidados cotidianos até o trabalho de profissionais da beleza.

Toshiaki, carinhosamente conhecido como senhor Paulo, acredita que a missão da empresa é oferecer produtos de beleza e cuidados pessoais de qualidade, acompanhados de um atendimento capaz de orientar o consumidor em suas escolhas.

Essa forma de trabalhar é complementada pela atuação da filha Miriam, responsável por supervisionar as seis unidades. Com uma gestão moderna, ela contribui para preparar a empresa para o futuro, preservando os princípios transmitidos pelos pais.

Serviço

Toshimar Cosméticos

- Rua da Penha
- Rua Barão do Rio Branco
- Avenida Itavuvu
- Shopping Sorocaba
- Shopping Cidade Sorocaba
- Pátio Cianê Shopping

VIVAN ARTESANATOS

HÁ 40 ANOS VALORIZANDO A CRIATIVIDADE E A FÉ

Por Vanderlei Testa

Uma loja especializada em peças decorativas de gesso faz parte da história do comércio varejista de Sorocaba. Fundada em 1986, a Vivan Artesanatos completa 40 anos de atividades, oferecendo uma grande variedade de produtos para pintura, decoração e acabamento artesanal.

Instalada na Rua da Penha, 844, a loja reúne imagens religiosas, objetos decorativos, peças de diferentes tamanhos e acessórios destinados tanto aos artistas profissionais quanto às pessoas que encontram no artesanato uma atividade prazerosa ou uma oportunidade de geração de renda.

À frente do empreendimento está Carmem Sílvia Rodrigues Campos, uma comerciante cuja trajetória é marcada pela determinação, pelo trabalho e pela coragem de começar novos projetos.

Nascida em Sorocaba, Sílvia estudou no Colégio Achilles de Almeida e, posteriormente, formou-se professora pela Escola Getúlio Vargas. No início de sua vida profissional, trabalhou como assistente em uma escola localizada na Vila Fiori.

Mais tarde, a família decidiu se mudar para Rondônia, tendo Porto Velho como destino. Na capital rondoniense, Sílvia e o marido ingressaram no comércio e administraram uma padaria e um supermercado. Durante sete anos, adquiriram experiência no atendimento ao público e na gestão de seus próprios negócios

De volta a Sorocaba

O espírito empreendedor sempre esteve presente na vida de Sílvia. Ao retornar a Sorocaba, ela começou a avaliar novas possibilidades comerciais. A inspiração surgiu durante uma conversa com uma amiga, que sugeriu a venda de peças de gesso, pois, na década de 1980, a cidade ainda contava com poucas lojas especializadas nesse tipo de artesanato.

Sílvia aceitou o desafio e abriu sua primeira loja na Rua Cesário Mota. Com

o passar dos anos, o empreendimento prosperou, conquistou uma clientela fiel e chegou ao endereço atual, em imóvel próprio, na tradicional Rua da Penha.

A comerciante se orgulha da trajetória construída e demonstra gratidão aos consumidores de Sorocaba e da região, que prestigiam a loja há quatro décadas. O atendimento próximo e a diversidade de produtos estão entre os diferenciais que contribuíram para a consolidação da Vivan Artesanatos.

Arte que expressa diferentes formas de fé

Sílvia explica que a loja não está vinculada a uma religião específica. Seus expositores apresentam imagens relacionadas às mais variadas manifestações de fé, respeitando as crenças, tradições e preferências de cada cliente.

Entre os produtos mais procurados estão as imagens de Nossa Senhora Aparecida, Padroeira do Brasil. Disponíveis em diversos tamanhos e modelos, elas podem ser adquiridas em gesso natural, para personalização, ou já finalizadas com pintura e acabamento artístico.

A loja também oferece peças decorativas e uma linha completa de tintas, pincéis e acessórios utilizados por artistas, artesãos e pessoas que desejam aprender ou aperfeiçoar as técnicas de pintura em gesso.

Artesanato que também gera renda

Além de estimular a criatividade, o artesanato pode representar uma importante fonte alternativa de renda. Segundo Sílvia, muitos clientes compram as peças em gesso, realizam pinturas personalizadas e complementam o trabalho com pedrarias e outros detalhes decorativos.

Depois de prontas, as peças são comercializadas ou produzidas sob encomenda, contribuindo para o orçamento familiar. Dessa forma, a Vivan Artesanatos não apenas vende produtos, mas também fornece materiais para que

outras pessoas possam desenvolver seus talentos e empreender.

Aos 40 anos, a loja permanece como um espaço dedicado à arte, à criatividade e à expressão da fé. A história de Carmem Sílvia demonstra que uma boa ideia, aliada à dedicação e à perseverança, pode atravessar gerações e conquistar um lugar especial no comércio de Sorocaba.



Sílvia faz a gestão da empresa

Serviço

Vivan Artesanatos
Rua da Penha, 844 - Centro - Sorocaba
WhatsApp: (15) 99778-6878
Instagram: @vivan.artesanatos
Facebook: @vivanartesanatos



*Ivo Dall'Acqua

SIMPLES NACIONAL

UM MODELO QUE ARRECADA, EMPREGA E PROMOVE INCLUSÃO

REGIME CONCENTRA 34% DAS EMPRESAS DO PAÍS E RESPONDE POR QUASE UM TERÇO DOS EMPREGOS FORMAIS DO BRASIL

Poucas políticas públicas brasileiras conseguem reunir, ao mesmo tempo, eficiência econômica, elevada capacidade de arrecadação e forte impacto social. O Simples Nacional é uma delas. Criado para reduzir a burocracia e estimular a formalização dos pequenos negócios, tornou-se um instrumento decisivo à geração de empregos, renda e oportunidades.

Os números falam por si. O regime tributário reúne 6,2 milhões de empresas, cerca de 34% de todos os negócios brasileiros. Embora responda por apenas 7,2% da receita bruta nacional, o segmento é responsável por 18,8% de toda a arrecadação federal. Esses números apontam que, proporcionalmente ao faturamento, essas empresas contribuem muito mais para os cofres públicos do que normalmente se imagina, desmontando a ideia de que o Simples representa apenas um benefício fiscal.

A contribuição social é ainda mais expressiva. As empresas optantes pelo regime empregam 23,3 milhões de trabalhadores, o equivalente a 33,3% de todos os empregos formais do Brasil, além de responderem por 14,2% da massa salarial. Presentes em praticamente todos os municípios, esses negócios impulsionam a economia local, distribuem renda e fazem do Simples um propulsor de emprego, inclusão produtiva e desenvolvimento econômico.

Não é exagero afirmar que o Simples funciona como um dos maiores programas sociais do Brasil. A diferença é que, em vez de distribuir renda por meio de transferências governamentais, cria condições para que milhões de brasileiros obtenham renda pelo trabalho, pelo empreendedorismo e pela atividade produtiva.

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) dão a tônica da economia nacional, representando o pequeno comércio do bairro, a padaria, a oficina, o restaurante, o salão de beleza, a empresa familiar, enfim, o comerciante que conhece seus clientes pelo nome. É essa capilaridade que faz com que o crescimento econômico alcance regiões onde grandes investimentos dificilmente chegariam.

Por todas essas razões, qualquer proposta que reduza a competitividade do Simples Nacional precisa ser analisada com extrema cautela. Enfraquecer esse regime significa aumentar a carga tributária sobre pequenos negócios, dificultar a formalização, ampliar a informalidade e comprometer milhares de empresas que sustentam economias locais.

O avanço dessa matéria depende de um estudo sobre o impacto fiscal da atualização dos limites do Simples, que está sendo elaborado pelo Ministério da Fazenda. Por sua vez, o relator do Projeto de Lei Complementar (PLP) 108/2021, que atualiza os limites de receita do Microempreendedor Individual (MEI), de-

putado Jorge Goetten (Rep/SC), entende que o mesmo pode ser feito em relação às demais empresas do Simples Nacional, pois se trataria apenas de uma reposição da inflação, sem comprometimento do equilíbrio fiscal.

Para o relator, a atualização exclusiva do MEI criaria uma distorção no regime, pois esvaziaria, na prática, a primeira faixa de enquadramento das Microempresas (MEs), comprometendo a coerência da estrutura do regime.

O certo é que o Brasil carece de uma agenda voltada para o aumento da produtividade, a simplificação do ambiente de negócios e o acesso ao crédito aos pequenos empreendedores, e não para a redução dos instrumentos que vêm funcionando. O Simples Nacional mostrou, ao longo de quase duas décadas, que é possível conciliar arrecadação, desenvolvimento econômico e inclusão social.

Num momento em que o País busca crescer de forma sustentável, fortalecer quem mais emprega deveria ser uma prioridade nacional. Defender o Simples é defender milhões de empreendedores, milhões de trabalhadores e um modelo que produz riqueza, amplia oportunidades e contribui para um Brasil mais dinâmico, competitivo e socialmente inclusivo.

***Ivo Dall'Acqua é presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)**



Fachada da loja

VS DECOR

PRESENTES EXCLUSIVOS PARA AMBIENTES ESPECIAIS

Por Vanderlei Testa

Uma história iniciada há 37 anos, no bairro Vila Santana, transformou-se em uma das mais tradicionais e inovadoras empresas do segmento de vidros, molduras, presentes e peças decorativas de Sorocaba. A antiga Vidraçaria Santana, fundada pelos pais de Patrícia Lolata, inspirou o nome da atual VS Decor, empreendimento que une tradição familiar, qualidade e permanente renovação.

Patrícia tinha apenas 14 anos quando começou a acompanhar os pais no

balcão do estabelecimento. A convivência diária com os clientes, fornecedores e produtos despertou na adolescente o sonho de se tornar empreendedora. Com o passar dos anos, ela adquiriu experiência, desenvolveu sua visão empresarial e passou a participar diretamente do crescimento do negócio da família.

Instalada há vários anos na Rua Olavo Bilac, a pequena loja ganhou nova identidade, ampliou sua variedade de produtos e conquistou destaque pela beleza de seus ambientes. Sob a direção de Pa-



Ouriço, sucesso de vendas

trícia, a VS Decor tornou-se uma das lojas mais atraentes da cidade no segmento de decoração, oferecendo opções para residências, apartamentos, consultórios, escritórios e espaços corporativos.

Entre os produtos disponíveis estão quadros, molduras, porta-retratos e objetos decorativos cuidadosamente selecionados. As peças combinam beleza, personalidade e acabamento de alta qualidade, permitindo criar ambientes acolhedores, modernos e sofisticados.

"Na VS Decor, cada peça é escolhida para transformar ambientes e revelar a personalidade de quem vive neles."

Para manter a loja sempre atualizada, Patrícia participa, três vezes ao ano, das principais feiras de decoração realizadas no Brasil. É nesses eventos que ela pesquisa tendências, conhece novos fornecedores e "garimpa" produtos capazes de surpreender seus clientes. Cada peça é escolhida individualmente, levando em consideração seu design, qualidade e potencial para transformar os ambientes.

Um dos sucessos recentes é o ouriço produzido em resina, objeto decorativo de aparência moderna e criativa. O lançamento conquistou especialmente jovens casais e adolescentes que desejam imprimir personalidade à decoração de casas e apartamentos.



Bailarina com Patrícia e vista da loja

Presentes que impressionam quem recebe

As miniaturas de animais também estão entre os destaques da VS Decor. Produzidas com riqueza de detalhes e grande semelhança com os modelos originais, peças representando leopardos, cavalos e outras espécies integram uma ampla seleção de presentes exclusivos.

Segundo Patrícia, esses objetos são bastante procurados por pessoas que desejam presentear de maneira elegante e original. Em datas comemorativas,

como o Dia do Médico, por exemplo, muitos clientes escolhem peças decorativas para demonstrar carinho, gratidão e reconhecimento aos profissionais que cuidam de sua saúde.

A loja também oferece porta-retratos diferenciados, produzidos em variados materiais, formatos e estilos. São opções que valorizam fotografias de momentos especiais e ajudam a preservar lembranças familiares, viagens, celebrações e conquistas pessoais.

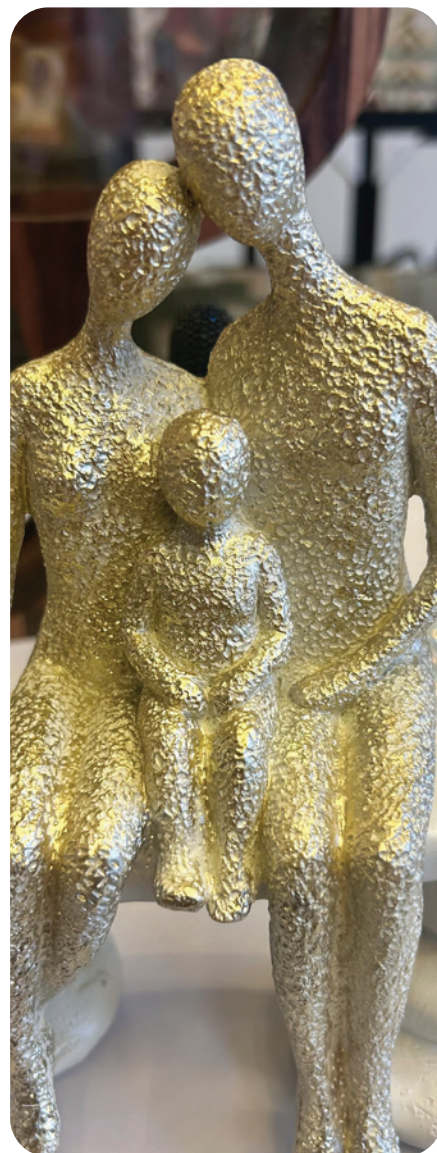
"Três vezes ao ano, Patrícia percorre as principais feiras de decoração do Brasil em busca de tendências e lançamentos."

Além de acompanhar as tendências do mercado, a empresária procura conhecer o perfil e as necessidades de cada consumidor. O atendimento próximo e personalizado auxilia na escolha do presente ou da peça mais adequada ao estilo de cada ambiente.

A constante renovação dos expositores proporciona novas experiências a cada visita. Assim, os clientes encontram lançamentos durante todo o ano e podem escolher produtos que combinam com diferentes estilos, dos clássicos aos contemporâneos.



Animais em arte



Família em arte

Natal: tempo de luz, decoração e presentes

Atenta à chegada das festividades natalinas e à tradição da troca de presentes entre familiares e amigos, Patrícia Lolata preparou uma coleção especial para o Natal. A seleção reúne peças diferenciadas, destinadas tanto à decoração dos ambientes quanto a quem deseja surpreender uma pessoa querida.

Como acontece todos os anos, a VS Decor oferece uma variedade de itens com design inovador, capazes de levar beleza, luz e encanto às residências, lojas, escritórios e recepções. São produtos que ajudam a criar uma atmosfera acolhedora para um dos períodos mais es-

perados do calendário.

Os materiais utilizados nas peças comercializadas pela VS Decor são cuidadosamente selecionados. Resinas, madeiras e cristais de alta qualidade aparecem em composições que unem bom gosto, criatividade e durabilidade.

Além do atendimento na loja física, a VS Decor mantém presença ativa nas redes sociais. Por meio de vídeos e fotografias atualizados, os clientes podem acompanhar as novidades, conhecer os lançamentos e encontrar inspiração para decorar ou presentear.

Com 37 anos de história, a empresa

preserva suas raízes familiares e continua se renovando. A trajetória da Vidraçaria Santana que permanece ativa e em contínuo desenvolvimento até a moderna VS Decor mostra como tradição, dedicação e visão empreendedora podem transformar um pequeno comércio em referência de qualidade e bom gosto.

Serviço

VS Decor
Rua Olavo Bilac, 252/254
Vila Santana – Sorocaba
Whatsapp: (15) 99628-6754
Instagram: @vsdecor_oficial

ASSOCIAÇÃO CRIANÇA FELIZ DE SOROCABA

Por Vanderlei Testa

A PSICÓLOGA ROSANA CAZARIN, FUNDADORA E GESTORA DE DESENVOLVIMENTO DA ASSOCIAÇÃO CRIANÇA FELIZ, RECEBEU A REVISTA SINCOMERCIO PARA UMA ENTREVISTA SOBRE A TRAJETÓRIA E O TRABALHO DESENVOLVIDO PELA ENTIDADE.

Sua história de solidariedade e aprendizado começou ainda na infância, em Jundiaí, por meio do exemplo dos pais. O pai participava da Sociedade de São Vicente de Paulo, dedicando-se ao atendimento de famílias necessitadas. A mãe, por sua vez, chegava a acolher pessoas em situação de rua na garagem de casa durante noites de frio e chuva e visitas aos hospitais.

Esses gestos de amor ao próximo marcaram profundamente a infância e a juventude de Rosana. Mais tarde, ao se mudar para Sorocaba, sua vocação como psicóloga ganhou um novo caminho com a ajuda de uma amiga, que a convidou para trabalhar em uma escola.

Foi o início de uma grande transformação em sua vida. Entre 2008 e 2009, Rosana fundou a Associação Criança Feliz de Sorocaba. O trabalho começou com oito voluntários. Em pouco tempo, esse número chegou a 25 e continuou crescendo, reunindo atualmente centenas de pessoas que colaboram ou já participaram das ações da instituição. Atualmente a associação está presente em sete cidades da região metropolitana, sob a direção da psicóloga Rosana Cazarin.

Rosana guarda histórias emocionantes desses 18 anos de dedicação. Uma delas é a de Natan, atendido pela associação durante vários anos, ainda criança, até se mudar de Sorocaba com a família. Com o passar do tempo, ele cresceu, construiu sua trajetória e fez a Rosana um convite especial: ser sua madrinha de casamento.

A visita da revista Sincomercio à associação e o contato com profissionais, voluntários e crianças também revelaram um ambiente de acolhimento. Em cada espaço, percebe-se o compromisso das equipes com os meninos e meninas que enfrentam transtornos ou dificuldades de aprendizagem.

Atendimento multidisciplinar

Há dificuldades que nem sempre são percebidas no ambiente familiar ou escolar, mas que podem comprometer a aprendizagem, a autoestima e a convivência social.

Para enfrentar essa realidade, a Associação Criança Feliz desenvolve um trabalho gratuito e multidisciplinar voltado a crianças, adolescentes, jovens e adultos com transtornos e dificuldades de aprendizagem. Há cinco anos atende crianças e jovens Paralímpicos no Centro Esportivo de Vila Gabriel. Troféus

e medalhas atestam o sucesso do projeto na sala da gestora.

Desde sua fundação, a entidade tem como missão atender crianças e adolescentes de 6 a 18 anos em situação de vulnerabilidade social, oferecendo acompanhamento pedagógico, psicopedagógico e psicológico. Com o passar dos anos, sua atuação foi ampliada para alcançar também jovens e adultos que necessitam de atendimento especializado.

O trabalho reúne profissionais das áreas de Pedagogia, Psicopedagogia, Psicologia, Serviço Social e Arteterapia. Essa atuação integrada permite avaliar cada pessoa de maneira individualizada, considerando suas dificuldades, potencialidades e necessidades familiares e sociais.

A associação atende pessoas com dislexia, disgrafia, disortografia, discalculia, Transtorno do Déficit de Atenção e Hiperatividade (TDAH), Transtorno do Espectro Autista (TEA), incluindo casos anteriormente identificados como Síndrome de Asperger, analfabetismo funcional e outras condições que interferem no desenvolvimento e na aprendizagem.

Para a instituição, a pobreza não é o único fator de exclusão social. A defasagem na aprendizagem também pode aumentar a vulnerabilidade, afetando a autoestima, o relacionamento familiar, a permanência na escola e as oportunidades futuras.

Nesse contexto, o trabalho da Associação Criança Feliz procura não apenas ajudar na superação das dificuldades escolares, mas também resgatar a cidadania, fortalecer vínculos e promover a inclusão.



Rosana Cazarin

ORIENTAÇÃO ÀS FAMÍLIAS E CAPACITAÇÃO

A participação dos familiares é considerada fundamental para o desenvolvimento das pessoas atendidas. Por isso, além do acompanhamento especializado, a entidade oferece orientação aos pais e responsáveis, ajudando-os a compreender melhor os desafios enfrentados pelos filhos e a apoiá-los durante o processo de aprendizagem.

A partir de 2014, a associação ampliou suas atividades e passou a promover cursos de aprimoramento destinados a familiares, educadores, profissionais e demais interessados. A iniciativa fortaleceu o caráter educativo da instituição e possibilitou o compartilhamento de conhecimentos e práticas relacionadas à aprendizagem e à inclusão.



Credibilidade reconhecida

A entidade possui os títulos de Utilidade Pública Municipal e Estadual, além do Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social (CEBAS). Também mantém inscrições e registros em órgãos e conselhos das diferentes esferas públicas. Nas paredes da instituição, os diversos certificados expostos ajudam a contar uma história construída com trabalho, credibilidade e compromisso social.

Resultados que transformam vidas

Até 2024, a Associação Criança Feliz contabilizava 21 projetos certificados pelo Selo Social de Sorocaba, responsáveis por 51 impactos sociais reconhecidos.

Ao longo de sua história, mais de 1.820 pessoas foram atendidas diretamente. Considerando familiares e integrantes da comunidade beneficiados pelas ações, orientações e projetos, o alcance indireto supera 3.200 pessoas.

Mais do que números, esses resultados representam crianças que recuperaram a autoestima, adolescentes que descobriram suas potencialidades e famílias que encontraram orientação, apoio e acolhimento.

Segundo Rosana Cazarin, a atuação da entidade está fundamentada em valores como ética, credibilidade, trans-

parência, inclusão, responsabilidade social, dignidade, respeito, igualdade de oportunidades e cidadania.

Como ajudar

Rosana convida pessoas, profissionais e empresas a colaborarem com a missão da Associação Criança Feliz. Existem diferentes formas de participação: Doações financeiras: contribuições mensais ou avulsas, de qualquer valor, ajudam a manter os atendimentos, projetos e programas da instituição.

Trabalho voluntário: profissionais e integrantes da comunidade podem dedicar algumas horas de seu tempo, conforme a disponibilidade e as necessidades da associação.

Doação de materiais: a entidade recebe brinquedos, livros, roupas e outros itens, de acordo com sua lista atualizada de necessidades.

Apadrinhamento: o compromisso de longo prazo permite contribuir para o atendimento e acompanhar o desenvolvimento de uma criança assistida pela instituição.

Divulgação: compartilhar a causa nas redes sociais é uma maneira gratuita e importante de ampliar a visibilidade do trabalho e conquistar novos apoiadores.

Parcerias empresariais: empresas podem participar por meio de patrocínios, doações e programas corporativos de responsabilidade social. Nos

projetos e nas condições previstas pela legislação, também existe a possibilidade de utilização de incentivos fiscais do Imposto de Renda.

No dia 10 de outubro, a associação promoverá uma feijoada beneficente para arrecadar recursos, com o apoio do Hipermercado Confiança. Os convites podem ser adquiridos diretamente na entidade.

Cada contribuição, independentemente do valor ou da forma de participação, ajuda a Associação Criança Feliz a ampliar os atendimentos e a oferecer novas oportunidades às pessoas e famílias assistidas.

Serviço

Associação Criança Feliz de Sorocaba
Rua Paes de Linares, 236
Vila Fiori — Sorocaba/SP
CEP: 18075-630

Telefones:
(15) 3359-2690
(15) 99766-5522 — WhatsApp

E-mails:
ascriancafeliz@hotmail.com
ssocialasfeliz@gmail.com

Horário de funcionamento:
De segunda a sexta-feira, das 8h30 às 17h30.

SAÍDA UNILATERAL DE SÓCIO NA SOCIEDADE LIMITADA

COMO PROCEDER NA JUCESP

Procedimento previsto no art. 1.029 do Código Civil e na IN DREI nº 81/2020 – Manual de Registro de Sociedade Limitada (item 4.4.3)



Neste conteúdo, apresento, de forma prática e objetiva, as principais etapas para o registro da retirada, desde a notificação dos demais sócios até a posterior regularização da sociedade. A saída unilateral de sócio é um tema que exige atenção especial dos profissionais da contabilidade, pois possui procedimento próprio e não deve ser confundida com uma alteração contratual comum ou com o simples arquivamento de documento de interesse da empresa.

O principal fundamento legal está no art. 1.029 do Código Civil, segundo o qual, além das hipóteses previstas na lei ou no contrato social, o sócio pode retirar-se da sociedade de prazo

indeterminado mediante notificação aos demais sócios, com antecedência mínima de 60 dias. A regulamentação do DREI, por sua vez, detalha o procedimento registral e estabelece que o prazo deve ser contado a partir da notificação do último sócio.

É importante destacar que esse procedimento é aplicável, em regra, às sociedades constituídas por prazo indeterminado. Nas sociedades de prazo determinado, a retirada unilateral depende de prova judicial de justa causa, ressalvadas outras hipóteses legais ou contratuais de resolução parcial da sociedade.

COMO PROCEDER NA PRÁTICA?

1. Verificar o prazo de duração da sociedade

O primeiro passo é consultar o contrato social e verificar se a sociedade possui prazo de duração determinado ou indeterminado. Para a retirada extrajudicial unilateral prevista no art. 1.029 do Código Civil, a sociedade deve ser constituída por prazo indeterminado.

2. Formalizar a notificação de retirada

O sócio retirante deverá manifestar formalmente sua vontade de se desligar da sociedade e encaminhar a notificação a todos os demais sócios. É fundamental que exista prova da ciência ou, ao menos, da efetiva entrega da notificação. A regulamentação do DREI admite dife-

rentes meios capazes de comprovar essa ciência ou entrega.

3. Aguardar o prazo legal de 60 dias

O prazo de 60 dias deve ser contado a partir da notificação do último sócio. Somente após o transcurso desse prazo poderá ser requerido o arquivamento da

Certificado Digital

Solicite o seu aqui

15 | 99785-5445



SINCOMERCIO
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

lastpaper

safeweb

25
ANOS

notificação de retirada na Junta Comercial. A data da resolução da sociedade em relação ao sócio retirante deverá ser corretamente informada, pois ela possui relevância para os efeitos societários da retirada.

4. Selecionar corretamente o ato na JUCESP

Na Capa do Requerimento, deve ser utilizado o ato "Inclusão/ Alteração de Integrantes – Retirada Unilateral". A utilização de outro ato, como "Arquivamento de Documento de Interesse", não corresponde ao procedimento específico previsto para a retirada unilateral e pode resultar em exigência. Também não é necessária a apresentação de DBE para esse procedimento, conforme orientação operacional encaminhada pela JUCESP.

5. Protocolar a notificação de retirada

O documento que formaliza a saída unilateral deverá ser apresentado à JUCESP acompanhado dos elementos necessários à comprovação de que todos os demais sócios foram notificados. O pedido poderá ser apresentado pelo próprio sócio retirante ou por qualquer dos sócios ou administradores, após cumprido o prazo regulamentar.

6. Observar os efeitos cadastrais

Arquivada a notificação, a Junta Comercial promoverá a atualização do cadastro para refletir a retirada do sócio e indicará a

data da resolução. Também será lançado bloqueio ou pendência administrativa no cadastro da sociedade, que permanecerá até a apresentação de alteração contratual pelos sócios remanescentes, regularizando o quadro societário e o capital social. A retirada unilateral, portanto, não dispensa a futura regularização do contrato social.

Um ponto importante é que, na alteração contratual posterior, destinada a regularizar a sociedade, não é necessária a assinatura do sócio que exerceu o direito de retirada. A alteração poderá ser assinada pelos sócios remanescentes, que deverão definir a destinação das quotas e promover as demais adequações necessárias.

Por fim, o contador deve analisar também as consequências patrimoniais da saída. Nos termos do Código Civil, a resolução da sociedade em relação ao sócio retirante pode gerar apuração de haveres, observadas as disposições contratuais e legais aplicáveis.

Espero que este material tenha contribuído para esclarecer os principais aspectos da saída unilateral de sócio. Em caso de dúvidas ou situações específicas, consulte sempre um profissional de sua confiança.

Por Moacyr Momberg Moraes
Escritório Regional da JUCESP- Sorocaba

**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



ENTREVISTA

JUIZ DIRETOR DO FÓRUM DO TRABALHO

Vanderlei Testa

Para aprofundar a reflexão sobre o tema trabalho infantil, conversamos com o Dr. Valdir Rinaldi Silva, diretor do Fórum Trabalhista e juiz do JEIA (Juizado Especial da Infância e Adolescência), que trouxe uma análise consistente sobre a realidade brasileira e local.

Segundo o magistrado, o enfrentamento ao trabalho infantil vai além da atuação jurídica:

“Nossa missão não se resume a julgar e legislar. Precisamos olhar para as crianças para além dos processos. É necessário ir à sociedade e levar a mensagem de que o trabalho não é lugar da infância. Criança precisa brincar.”

O que diz a legislação

A legislação brasileira é clara e protetiva:

- O trabalho é **proibido antes dos 16 anos**, salvo na condição de **aprendiz a partir dos 14 anos**;
- Até os **18 anos**, são vedadas atividades **noturnas, perigosas ou insalubres**;
- A violação dessas normas sujeita empregadores a penalidades legais.

O Dr. Valdir Rinaldi destaca que a atuação do Judiciário busca proteger, mas também conscientizar:

“É preciso que todos compreendam que existe uma linha muito clara entre a aprendizagem protegida e a exploração do trabalho infantil.”

“Muitas famílias entendem como natural a participação dos filhos no trabalho doméstico ou no negócio da família. Mas é preciso cuidado: quando isso prejudica a escola, o descanso ou expõe a riscos, deixa de ser ajuda e passa a ser trabalho infantil”, alerta o juiz.

O papel da sociedade e das empresas

O combate ao trabalho infantil não é responsabilidade exclusiva do poder público. Ele exige o engajamento de toda a sociedade.

Empresas, especialmente, têm papel estratégico:

- Cumprir rigorosamente a legislação;
- Incentivar programas de aprendizagem legal;
- Apoiar campanhas educativas;

Dr. Valdir Rinaldi,
diretor do Fórum do
Trabalho em Sorocaba

Um compromisso com o futuro

Erradicar o trabalho infantil é um desafio que exige persistência, consciência e ação coletiva.

Cada criança retirada do trabalho precoce e devolvida à escola e ao convívio saudável representa uma vitória da sociedade.

Mais do que números, estamos falando de vidas.

E toda criança merece viver plenamente a sua infância — com dignidade, proteção e esperança.



O CATAVENTO QUE GIRA

EM DEFESA DA INFÂNCIA

Vanderlei Testa

À PRIMEIRA VISTA, UM SIMPLES CATAVENTO PODE PARECER APENAS UM BRINQUEDO QUE DIVERTE CRIANÇAS EM DIAS DE VENTO. NO ENTANTO, ESSE OBJETO COLORIDO TORNOU-SE UM DOS MAIS IMPORTANTES SÍMBOLOS MUNDIAIS DA LUTA CONTRA O TRABALHO INFANTIL.



Cada volta de suas hélices leva uma mensagem de esperança, proteção e compromisso com o futuro das crianças. Durante um debate público realizado na Câmara Municipal de Sorocaba, com a participação do editor da revista Sincomercio e de entidades dedicadas à defesa dos direitos da criança e do adolescente, o juiz do Trabalho e diretor do Fórum Trabalhista de Sorocaba, Dr. Valdir Rinaldi Silva explicou o significado do catavento, símbolo mundial de combate ao trabalho infantil, que representa uma causa humanitária em todo o planeta.

O catavento possui cinco pontas, cada uma com uma cor diferente. Elas representam as crianças dos cinco continentes: América, África, Europa, Ásia e Oceania. Enquanto o brinquedo está parado, cada cor pode ser vista separadamente. Mas, quando o vento movimenta suas hélices, as cores se unem visualmente, formando uma única imagem. A mensagem é clara: não importa onde a criança tenha nascido, sua cor, cultura, idioma ou condição social. Todas merecem a mesma proteção, dignidade, educação e a oportunidade de viver plenamente a infância.

O simbolismo é ainda mais significati-

vo porque o catavento é um brinquedo universal. Meninos e meninas, em diferentes países e culturas, brincam igualmente com ele. Não pertence a uma nação nem a um povo específico. Pertence à infância, destacou o doutor Valdir.

Pouca gente sabe que esse símbolo nasceu no Brasil enfatizou o Juiz diretor do Fórum Trabalhista. A proposta foi apresentada por brasileiros à Organização Internacional do Trabalho (OIT), que reconheceu a força da iniciativa e adotou o catavento como símbolo mundial do combate ao trabalho infantil. É um exemplo de contribuição brasileira para uma causa que ultrapassa fronteiras e mobiliza governos, empresas, entidades sociais e organismos internacionais.

O diretor do Fórum dr. Valdir Rinaldi faz questão de usar diariamente, na lapela do paletó, um pequeno pin em forma de catavento. Para ele, esse gesto representa muito mais do que um adorno. É um compromisso permanente com a defesa dos direitos das crianças e, ao mesmo tempo, uma forma de valorizar uma iniciativa brasileira que ganhou reconhecimento internacional.

Como ele costuma afirmar: "Nós, bra-

sileiros, temos os nossos valores e, muitas vezes, deixamos de enaltecer aquilo que o nosso país oferece de positivo ao mundo." O catavento é um desses exemplos. Um brinquedo simples transformou-se em um poderoso instrumento de conscientização e mobilização social.

O vento que faz o catavento girar simboliza também o movimento da sociedade. Quando famílias, empresas, escolas, igrejas, entidades e o poder público atuam unidos, cria-se uma corrente capaz de proteger a infância e impedir que milhares de crianças tenham seus sonhos interrompidos pelo trabalho precoce.

Mais do que um brinquedo, o catavento tornou-se um convite permanente à responsabilidade coletiva. Afinal, infância é tempo de brincar, aprender, estudar e sonhar. Nunca de trabalhar, destacou o dr. Valdir Rinaldi.

Que o vento continue fazendo girar esse catavento da esperança, lembrando a cada um de nós que proteger a infância é um dever de toda a sociedade. Porque toda criança, em qualquer lugar do planeta, tem o direito de brincar, estudar, sonhar e construir o próprio futuro. Ser criança é o seu maior direito.

SINCOMERCIO REPRESENTA, NEGOCIA E FORTALECE O COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

Dra. Tatiane Neves Ferreira OAB/SP 417.851

EM UM CENÁRIO DE CONSTANTES MUDANÇAS NAS RELAÇÕES DE TRABALHO, A NEGOCIAÇÃO COLETIVA ASSUME PAPEL CADA VEZ MAIS RELEVANTE AO APROXIMAR A LEGISLAÇÃO DA REALIDADE DAS EMPRESAS E CONTRIBUIR PARA MAIOR SEGURANÇA JURÍDICA NO DIA A DIA DO COMÉRCIO.

A Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) é um dos principais instrumentos desse processo. Por meio dela, são estabelecidas condições específicas para as relações de trabalho, considerando as características e necessidades da categoria representada.

A Reforma Trabalhista reforçou a importância da negociação coletiva ao incluir o artigo 611-A na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), reconhecendo a prevalência do negociado sobre o legislado em diversas matérias, observados os limites estabelecidos pela própria legislação.

Temas como jornada de trabalho, banco de horas e intervalo intrajornada, entre outros previstos em lei, podem ser objeto de negociação coletiva. Na prática, isso permite construir soluções mais adequadas à dinâmica do comércio varejista, conciliando segurança jurídica, organização das relações de trabalho e as necessidades das empresas.

É nesse contexto que a atuação do Sincomercio Sorocaba ganha ainda mais

relevância. Nas negociações coletivas, a entidade representa os interesses do comércio varejista, levando à mesa as particularidades do setor e buscando condições que atendam às necessidades da categoria representada.

Neste momento, as entidades seguem em negociação para a formalização da nova Convenção Coletiva de Trabalho. As empresas representadas devem acompanhar as atualizações divulgadas pelos canais oficiais do Sincomercio Sorocaba.

Após a publicação da nova CCT, as empresas poderão consultar as novas disposições e contar com o apoio da equipe jurídica do Sincomercio para esclarecer dúvidas e compreender os impactos das regras nas relações de trabalho.

Mais do que participar das negociações, o Sincomercio atua para representar, orientar e fortalecer o comércio varejista de Sorocaba, reafirmando seu compromisso com as empresas e com o desenvolvimento da categoria.



BEM BOA PRESENTES

VARIEDADE E CRIATIVIDADE PARA TODAS AS OCASIÕES

Por Vanderlei Testa

As galerias do Hipermercado Confiança das avenidas São Paulo e Dr. Armando Pannunzio, em Sorocaba, oferecem aos consumidores duas unidades da Bem Boa Presentes. As lojas atuam no comércio varejista com uma grande variedade de presentes, brinquedos, camisetas, perfumes e artigos relacionados aos principais clubes de futebol do Estado de São Paulo.

Fundada há dez anos pelos sócios Felipe Antunes de Proença e João Paulo dos Anjos, a Bem Boa Presentes consolidou-se como uma opção para quem busca lembranças criativas, produtos diferenciados e presentes para pessoas de diferentes idades.

A localização dentro das galerias dos hipermercados proporciona facilidade e comodidade aos consumidores, que podem conhecer as novidades das lojas enquanto realizam suas compras habituais.

Paixão pelos times de futebol

As prateleiras com produtos licenciados dos principais clubes paulistas estão entre os espaços que mais despertam a atenção dos clientes. Palmeiras, Corinthians, São Paulo e Santos aparecem em copos, canecas, bonés, garrafas e peças decorativas destinadas a residências e escritórios.

Segundo Felipe, os produtos esportivos são muito procurados pelos torcedores que desejam demonstrar a paixão por seus clubes ou presentear familiares e amigos. Ao comentar, com bom humor, o comportamento dos consumidores, ele afirma que "os corintianos gostam de tudo".

A diversidade de itens permite encontrar desde uma pequena lembrança até um presente mais elaborado. Em datas comemorativas e períodos de campeonatos, a procura pelos produtos dos times costuma aumentar.

Brinquedos e camisetas atraem diferentes gerações

A Bem Boa Presentes também conta com brinquedos e jogos destinados às

crianças e aos adolescentes. Esses produtos apresentam boa procura durante todo o ano, especialmente em aniversários, no Dia das Crianças e nas comemorações de fim de ano.

Entre as tendências destacadas por Felipe estão a Machine Player e os produtos Pokémon, que retornaram com força ao gosto do público e conquistam tanto as novas gerações quanto os adultos que guardam lembranças desses personagens.

As camisetas com ilustrações e estampas inspiradas nas produções do Studio Ghibli também fazem sucesso entre os jovens sorocabanos. As araras reúnem modelos de diferentes cores e estilos, ampliando as possibilidades de escolha nas duas unidades da loja.

Lembranças para o Dia dos Professores

Para o Dia dos Professores, comemorado em 15 de outubro, as lojas prepararam opções especiais de presentes. Entre os destaques estão caixas com canecas decoradas com mensagens e desenhos alusivos à data, pensadas para homenagear professores e professoras.

Felipe observa que, todos os anos, muitas mães acompanham seus filhos na escolha de uma lembrança para aqueles que participam diariamente de sua formação. As canecas ganham destaque pela criatividade, utilidade e pelo significado afetivo do gesto.

Mais do que o valor material, o presente representa gratidão e reconhecimento aos educadores que compartilham conhecimento e contribuem para o desenvolvimento de crianças e adolescentes.

Perfumes árabes ganham espaço

Outra atração das lojas é a linha de perfumaria árabe, composta por fragrâncias marcantes e apresentadas em embalagens sofisticadas. Além do aroma diferenciado, o cuidado com a apresentação transforma cada perfume em uma

opção especial de presente.

Os produtos são procurados por namorados, casais, familiares e amigos. Com a proximidade do Natal, muitos consumidores já começam a escolher presentes para as confraternizações familiares, encontros empresariais e tradicionais brincadeiras de amigo secreto.

Ao reunir opções esportivas, brinquedos, camisetas, canecas, objetos decorativos e perfumes, a Bem Boa Presentes atende diferentes estilos e ocasiões. A variedade dos produtos e o horário ampliado de funcionamento facilitam a busca por um presente criativo durante todos os dias da semana.



João mostra opção de presente às crianças

Serviço

Lojas Bem Boa Presentes
Galerias do Hipermercado Confiança:
Av. São Paulo – Sorocaba
Av. Dr. Armando Pannunzio – Sorocaba
Whatsapp: (15) 99897-8312
Funcionamento: de segunda-feira a domingo até as 22 horas.
Instagram: @bemboapresentes

SIMPLES NACIONAL

MUDANÇAS NO REGIME DE CAIXA EXIGEM ATENÇÃO

VENDEU HOJE, MAS SÓ VAI RECEBER DEPOIS? A PARTIR DE 2027, ESSA DIFERENÇA PODERÁ TER IMPACTO DIRETO NA FORMA DE APURAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL.

Para o empresário do comércio, vender a prazo faz parte da rotina. O cliente compra hoje, mas o dinheiro pode entrar no caixa somente nos meses seguintes. Atualmente, as empresas do Simples Nacional que optam pelo regime de caixa podem considerar, para a apuração mensal dos tributos, os valores efetivamente recebidos, observadas as regras aplicáveis.

Essa possibilidade deixará de existir a partir de 2027

O Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) promoveu alterações na regulamentação do regime para adequá-lo às mudanças decorrentes da Reforma Tributária do Consumo. Entre essas alterações está a extinção da utilização do regime de caixa para fins de determinação da base de cálculo mensal do Simples Nacional.

A Resolução CGSN nº 190, de 4 de agosto de 2026, alterou a Resolução CGSN nº 140/2018, estabelecendo novas regras para a apuração da receita. Essas mudanças produzirão efeitos a partir de 1º de janeiro de 2027.

O que muda para o empresário?

A partir da vigência da nova regra, a base de cálculo mensal deverá considerar a receita bruta total mensal auferida, conforme os critérios de reconhecimento da receita estabelecidos na regulamentação do Simples Nacional.

Para as vendas de bens ou direitos e para a prestação de serviços, a receita será reconhecida de acordo com os critérios definidos pela nova regulamentação, considerando o momento de ocorrência do faturamento, da entrega do bem ou direito ou da prestação do serviço, conforme o caso.

Na prática, a mudança merece atenção principalmente nas vendas a prazo.

Imagine uma loja que venda R\$ 20 mil em determinado mês, mas receba parte desse valor somente nos meses seguintes. Com a nova sistemática, a receita poderá ser considerada na apuração antes de o dinheiro entrar integralmente no caixa.

Por isso, a mudança aproxima ainda mais a questão tributária da gestão do fluxo de caixa.

Vender mais também exige planejamento

A alteração não significa que vender a prazo deixará de ser interessante. O crédito continua sendo uma ferramenta importante para o comércio.

O ponto é outro: o empresário precisará conhecer cada vez melhor a diferença entre faturamento, recebimento e dinheiro disponível no caixa.

Controlar as vendas parceladas, acompanhar os valores a receber, conhecer os prazos de pagamento aos fornecedores e reservar recursos para os tributos são medidas importantes para evitar que uma empresa com boas vendas enfrente dificuldades financeiras.

Com a aproximação de 2027, vale revisar os controles financeiros, verificar os procedimentos de emissão dos documentos fiscais, organizar as contas a receber e avaliar, como a mudança poderá afetar a rotina e o capital de giro da empresa.

A alteração não elimina a importância dos controles financeiros. Mesmo que o regime de caixa deixe de ser utilizado para determinar a base de cálculo mensal do Simples Nacional, o empresário continuará precisando acompanhar o fluxo de entrada e saída de recursos, os valores a receber e os compromissos futuros.

É necessário o empresário compreender os números do negócio e antecipar impactos.

A mudança tributária começa na legislação, mas seus efeitos chegam à gestão da empresa.

Para o varejista, estar preparado significa conhecer as novas regras e avaliar seus impactos antes do início de sua aplicação.

Claudia Moraes
Contadora CRC 15P329619/05



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.



As festas natalinas e o Ano Novo estão **chegando.**

Antecipe seus presentes no
comércio varejista de Sorocaba.

**Quem compra já,
economiza pra ceia e Réveillon**



☎ 15 - 2101-6373

☎ 15 - 99785-5445

www.sincomerciosorocaba.com.br

[f](#) [@SincomercioSorocaba](#)

✉ contato@sincomerciosorocaba.com.br

Rua Cesário Mota, 463 - Centro-Sorocaba