

Conheça o nosso **SITE**
e nossas **REDES SOCIAIS**
e fique sempre **BEM INFORMADO!**



Revista bimestral do Sindicato do
Comércio Varejista de Taubaté e Região

86 SETEMBRO / OUTUBRO

[YouTube](#) [Facebook](#) [Instagram](#) /sincovat

Mala Direta Postal
Básica

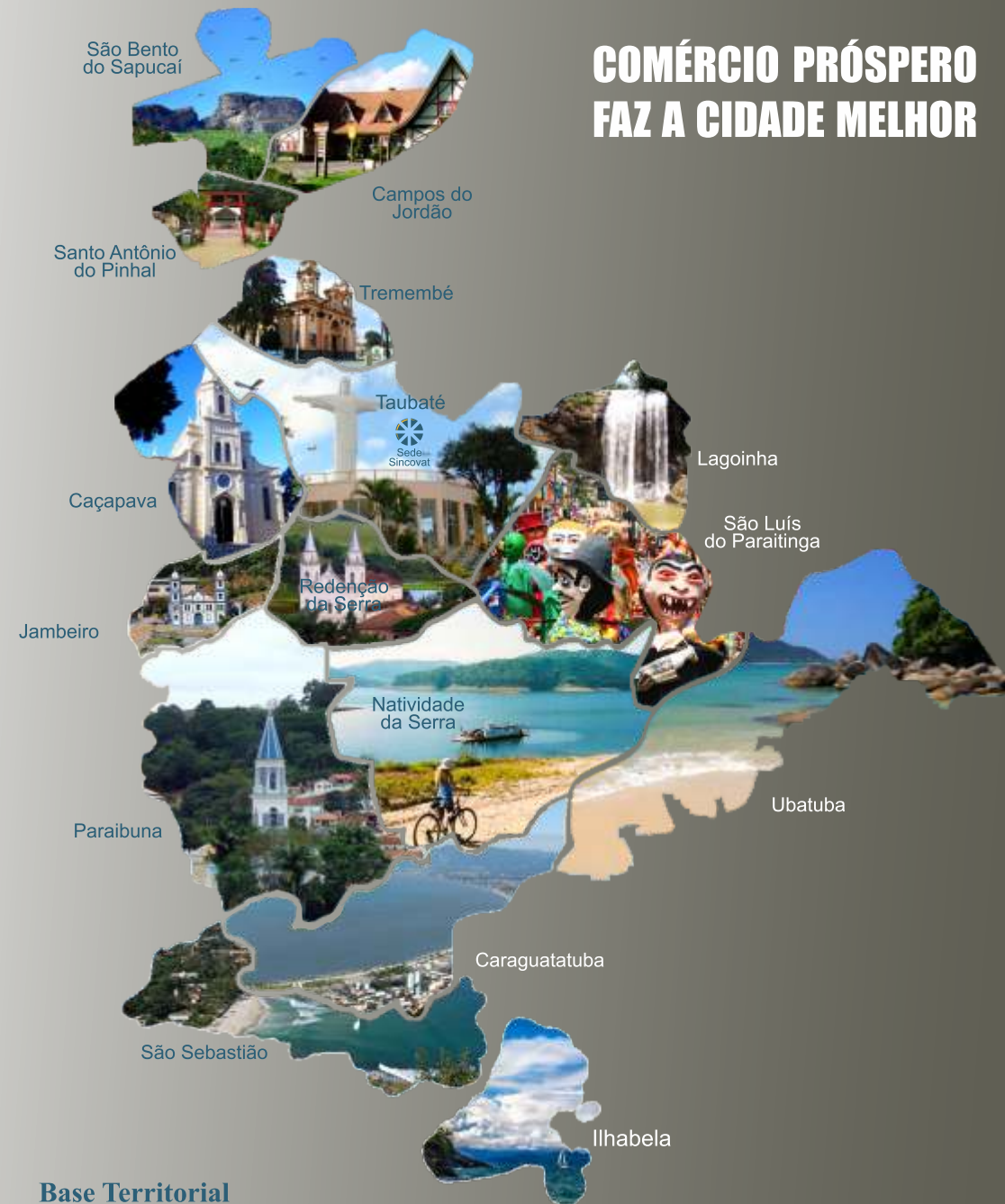
SINCOVAT
Sindicato do Com.
Varej. de Taubaté

CORREIOS

fechamento autorizado -
pode ser aberto pelos Correios



VAI PESAR !!!



Chegou setembro, o mês que gera expectativa entre os empregados do comércio varejista para o anúncio do índice de reajuste salarial. É nessa época que nós, do Sincovat, em parceria com o sindicato dos empregados, negociamos a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT), que estabelece as diretrizes da categoria.

Além do reajuste anual, a convenção aborda todos os direitos e deveres tanto de empregados quanto de empregadores. Trata-se de um documento essencial, pois define as normas que regem todo o setor.

O Sincovat existe para defender os seus interesses, empresário! Nossa equipe trabalha para garantir a tranquilidade da sua empresa, permitindo que você se concentre apenas em seu crescimento.

Junto ao índice de reajuste, que frequentemente é solicitado bem acima da inflação, o sindicato dos empregados apresenta uma extensa lista de reivindicações, como você pode conferir nesta edição da Revista Sincovat. Se todas as demandas forem aceitas, a sua empresa certamente “vai quebrar”. Nosso papel é negociar com critério e bom senso, assegurando que a saúde financeira do seu negócio não seja comprometida.

Com mais de 50 anos de experiência, contamos com uma equipe de profissionais qualificados para representá-lo. Imagina se o Sincovat não existisse - você teria que contratar advogados e negociar individualmente com o sindicato dos empregados para definir as regras do comércio local. Além disso, sem a nossa mediação, a força de negociação seria muito menor, comprometendo o equilíbrio que buscamos e propomos. Conte com a gente! Juntos somos mais fortes!



Dan Guinsburg

*Presidente Sincovat
Vice-presidente FecomercioSP*



Presidente: Dan Guinsburg

Secretário: Alfredo Felipe de Souza Dias

Tesoureiro: Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta

Suplentes: Marco Afonso Faria Rezende, Orestes Esilon De Oliveira Campos e Luiz Antônio Alves Matos

Conselho Fiscal: Paulo Ribeiro Perrota Júnior, Cláudio Testa e Daniel Ferreira Da Silveira

Suplentes: Marcos Aurélio Linke e Vitória Aparecida Lima Rocha Cunha da Silva

Delegados: Dan Guinsburg e Alfredo Felipe de Souza Dias

Suplente: Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta e Cláudio Testa

Jornalista Responsável:
Alexandre Andrade (MTB: 39866)

Projeto Gráfico e Diagramação:
Alexandre Andrade

Auxiliar de Comunicação:
Analici Andrade

Impressão: Gráfica Resolução
Tiragem: 5 mil

Ano 18, edição 86 - setembro/outubro 2024

Sede Taubaté: Rua Visconde do Rio Branco, 51
– 6º andar, Centro, CEP: 12020-040
Tel.: (12) 3632-6570

www.portalsincovat.com.br
financeiro@sincovat.org.br



• índice •



10 GERAÇÃO PRATEADA

Envelhecimento populacional x Oportunidades de Negócios

16 CAPA

As 12 reivindicações do sindicato dos empregados



22 DIA DAS CRIANÇAS

Presentes para os pequenos e oportunidades para os grandes

20 MICRO EMPREENDEDOR

MEI também pode ter estagiários?



26 BLACK FRIDAY

O que esperar e como se preparar

O investimento para impulsionar sua empresa



Sabia que você pode investir em sua equipe trazendo crescimento e desenvolvimento com baixo custo e sem vínculo empregatício?

A CENTRALESTAGIO.COM TEM O TALENTO QUE A SUA EMPRESA PRECISA!



(12) 3018-1847
(12) 98892-0691

centralestagio@centralestagio.com
www.centralestagio.com

• VALE A PENA ACESSAR •

Sabor sobre trilhos

Charcutaria dentro de uma locomotiva original de 1900 faz sucesso em Cunha

Uma locomotiva original de 1900, localizada às margens da rodovia que liga as cidades de Cunha e Paraty, vem chamando a atenção dos turistas que passam pelo local. Dentro do trem existe uma charcutaria, que produz diversos tipos de embutidos, além de uma loja onde é possível degustar as delícias.



Acesse o código QR e assista essa reportagem em nosso canal do YouTube

Café com Orquídeas

Sítio em Santo Antônio do Pinhal recebe clientes para saborear a bebida dentro de uma estufa

Saborear um café especial, dentro de uma estufa adaptada, em meio a beleza das orquídeas! Essa é a proposta de um sítio de Santo Antônio do Pinhal, que vem encantando os turistas que passam pelo local.



Veja essa história assistindo a videorreportagem

Piqueniques sofisticados

Celebrações ao ar livre ganham força na região do Vale do Paraíba

Muito comum na Europa e nos Estados Unidos, os piqueniques ganharam força e sofisticação no Brasil nos últimos anos, deixando de ser apenas uma toalha estendida na grama com lanches da manhã ou da tarde. Hoje eles viraram celebrações ao ar livre. Em Taubaté, uma empreendedora investiu nessa área.



Ficou curioso (a)? Então acesse com seu celular e confira o vídeo

Ideias de Sucesso



youtube.com/sincovat

6,3 MILHÕES DE VIEWS

PROGRAMA *Sincovat*

13 anos
no ar

Muito além de boas ideias. Há 13 anos, a equipe de jornalismo do Sincovat busca histórias inspiradoras de pessoas com disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos e serviços em nossa região. Já foram milhares de quilômetros e dezenas de cidades percorridas. O telejornal de negócios já produziu mais de mil reportagens, exibidas pela TV Band Vale, emissora parceira do Sincovat durante essa jornada, e disponíveis no Youtube, que desde 2011, acumula mais de 6 milhões de visualizações e mais de 47 mil inscritos.



aqui você encontra o melhor do empreendedorismo de nossa região

• ESPAÇO SINCOVAT •

Viva em harmonia

A sociabilidade constitui o ser humano do início ao fim de sua vida. Relacionar-se com outras pessoas é uma necessidade constante para o bem-estar físico e também psíquico. A solidão adoece. O encontro enriquece.

Mas nem sempre a convivência é simples. Conviver é o desafio de encontrar harmonia nas relações, equilibrando planos compartilhados com visões de mundo diferenciadas. Mário Quintana dizia que “a arte de viver é simplesmente a arte de conviver; mas como é difícil!” Isso porque, sem ponderação, a convivência humana se torna insustentável.

As normas sociais - modelo de se comportar relativo a um grupo social numa sociedade, concordando com um sistema de valores e regras, surgiram para trazer harmonia na relação homem/sociedade.

Os indivíduos, desde a sua infância, integram neste sistema que indica o que é bom e o que é mal. Se você não respeita a norma ou você não se conforma, existe uma sanção. Ou seja, são regras explícitas ou implícitas que propõe um comportamento que, teoricamente, a sociedade valoriza.

No mundo corporativo não é diferente. “Reunir-se é um começo, permanecer juntos é um progresso, e trabalhar juntos é um sucesso”, falava Henry Ford. Mas para obter sucesso precisa de sintonia entre trabalhadores e empresa. As normas pré-estabelecidas pela corporação precisam ser de conhecimento de todos. Lembre-se: não se muda as regras de um jogo no meio da partida. Mas também não se deve reclamar do que é acordado.

O bom convívio entre empregados e empregadores depende do bom senso de quem estabelece as normas da categoria. Um precisa do outro. Se sozinhos podemos ir mais rápido, juntos iremos mais longe!



Valéria Santos
Gerente Sincovat

Saiba mais sobre os benefícios do Sincovat. Nós temos ferramentas que podem ajudar seu negócio a enxugar despesas e lucrar mais. Verifique se sua empresa está regularizada pelo telefone 3632-6570 ramal 2 ou pelo e-mail financeiro@sincovat.org.br



O envelhecimento populacional e a expansão do poder prateado

Total de pessoas com 65 anos ou mais na região chegou a 11,8% em 2022 - uma alta de 82,4% em relação a 2010

Está cada vez mais comum encontrar um octogenário dirigindo ou frequentando as aulas de musculação em uma academia. A expectativa de vida no Brasil aumentou consideravelmente no último século e a população segue envelhecendo de acordo com os dados do último Censo, realizado em 2022.

Na Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte, de acordo com uma avaliação do Sincovat, a população residente passou de 2.264.594 em 2010 (última edição da pesquisa)

para 2.505.723, em 2022, um aumento de 10,6%. Esses dados gerais já foram amplamente divulgados, mas o que chama a atenção é o crescimento no número de idosos.

O total de pessoas com 65 anos ou mais na região (295.394) chegou a 11,8% da população em 2022, uma alta de 82,4% em relação a 2010 quando esse contingente era de 161.893 pessoas, ou 7,1% da população.

O Sincovat também levantou o índice de

envelhecimento calculado pela razão entre o grupo de pessoas com 65 anos ou mais em relação à população de 0 a 14 anos, ou seja, quanto maior o resultado, mais envelhecida é a população.

Na RM Vale, esse índice alcançou 63,5 em 2022. Isso significa que temos 63,5 idosos para cada 100 crianças de 0 a 14 anos. Em 2010, esse indicador era de 32,2. Essa estatística é superior ao apurado em nível nacional (55,2), e está muito próximo do estado de São Paulo (66,2).

Tais informações, além de embasarem a formulação de políticas públicas relacionadas à saúde e educação, por exemplo, também devem ser vistas com atenção pelos empresários dos setores de comércio e serviços, que podem explorar novos nichos de mercados e/ou adaptar o seu modelo de negócio e instalações físicas para esse novo perfil de clientes.

Também é importante observar a ocupação de pessoas com mais de 60 anos no mercado de trabalho; e por consequência, uma grande procura por capacitação desta faixa etária nas mais variadas áreas da educação e prestação de serviço; além de acréscimo das ações de marketing e comunicação para o mercado prateado; novas configurações familiares, sobretudo em face da paternidade tardia; alterações na mobilidade urbana e acessibilidade para inclusão de pessoas com mobilidade reduzida; incremento das opções de lazer e turismo para este público.

Os empresários já devem visualizar algumas tendências e pontos de atenção para que possa oferecer um atendimento de qualidade e atender às



demandas dos consumidores dessa geração, entre elas:

Acessibilidade - É evidente que a medicina propiciou uma melhor qualidade de vida para a população de idosos e adiou a fase de declínio físico. Mesmo assim, é importante que os estabelecimentos facilitem o acesso e a jornada de compra implementando vagas preferenciais, rampas de acesso, espaços bem iluminados e sinalização, preços e descrição dos produtos com letras em tamanho adequado.

Atendimento - A equipe de vendas precisa ser treinada para atender esse público, que normalmente tem mais dúvidas e leva mais tempo para escolher o produto que quer comprar. Além disso, muitos estabelecimentos já possuem um caixa preferencial, mas é preciso verificar se ele é capaz de atender a demanda já que é comum observar a formação de longas filas nesses caixas.

Tecnologia - Por conta da pandemia e da necessidade de manter o distanciamento social,

muitos idosos tiveram a sua primeira experiência digital, fazendo comprar on-line ou utilizando os aplicativos dos bancos para pagar as contas, desfrutando do conforto que essas ferramentas proporciona. Essa tendência deve permanecer no longo prazo e as empresas precisam estar preparadas para esclarecer as dúvidas e adaptar seus sites e aplicativos.

Oportunidades - Para quem se interessou e quer investir ou adaptar o seu negócio para a geração prateada, são muitas oportunidades. Os idosos já são mais independentes que no passado e buscam atividades de lazer e fazer suas próprias compras. Nesse sentido, observa-se uma carência de lojas de roupas, bares e produtos e serviços ligados ao setor de beleza voltados para esse público.

O segmento de turismo pode aproveitar a baixa temporada para ofertar pacotes específicos a preços vantajosos e o setor de ensino (idiomas, por exemplo) podem abrir turmas formadas somente por idosos.



Municípios - Entre os 39 municípios que integram a RM Vale, Caraguatatuba foi o que apresentou a maior taxa de crescimento populacional entre o Censo de 2010 e o de 2022, com alta de 33,7%. A população saltou de 100.840 para 134.873 nesse período. A população com 65 anos ou mais também cresceu bem acima da média da região, 110,5% contra 82,4%. Porém, vale ressaltar que o índice de envelhecimento (57,8) ficou bem próximo do índice nacional (55,2) e abaixo da região (63,5).

Na região, 10 dos 39 municípios registraram diminuição da população entre 2010 e 2022. Campos do Jordão foi um deles com uma retração de 1,7%. Entretanto, é uma das cidades que apresenta a menor proporção de população com 65 anos ou mais e o menor índice de envelhecimento.

O crescimento populacional de São José dos Campos e Taubaté ficou em linha com a RM Vale, sendo que a cidade de Taubaté é a que apresenta a maior proporção de população idosa e o maior índice de envelhecimento entre os 4 municípios citados acima.

O RESPIRO QUE A SUA EMPRESA PRECISA

Veja como economizar na folha de pagamento:



PROGRAMA SENAC DE GRATUIDADE



Quer estudar **SEM PAGAR NADA** e se preparar para o mundo do trabalho?

QUER SABER?
SENAC!

PROGRAMA SENAC
DE GRATUIDADE



sp.senac.br/bolsas

Confira as condições no site.





VAI PESAR !!!

AS 12 REIVINDICAÇÕES QUE O SINDICATO DOS EMPREGADOS ESTÁ SOLICITANDO

Primero de setembro é a data base da nossa categoria, período do ano em que empregadores e empregados, representados por suas entidades sindicais, reúnem-se para discutir ajustes e novidades sobre os salários, os benefícios e as condições de trabalho do comércio varejista.

Todo ano, o Sincovat - representante da classe patronal, recebe uma lista de reivindicações do sindicato dos empregados no comércio e em 2024 não foi diferente.

Ao lado, apresentamos para você, empresário, os benefícios solicitados pelos seus funcionários, por meio do sincomerciários que, se aceitos, irão comprometer a saúde financeira da sua empresa.

Cabe ao Sincovat ouvir as propostas e negociar da

melhor maneira possível esses pedidos, com bom senso e responsabilidade, sempre pensado na atual situação econômica do país e da região, na geração de emprego e renda.

Imagina você, empresário, tendo que arcar com todos esses custos já a partir do próximo mês. Vai pensar, não é mesmo?

Porém, as negociações não são fáceis e nem rápidas. Mas temos profissionais nas áreas jurídicas e administrativas com muita experiência para conduzir esse momento da melhor maneira possível.

No entanto, precisamos do seu apoio. Sem você com a gente, o outro lado ganha força, e a possibilidade das reivindicações serem atendidas aumenta.

- | | | | |
|----------|--|-----------|---|
| 1 | Aumento salarial de 12% | 7 | Estabilidade de 60 dias no retorno das férias |
| 2 | Prêmio assiduidade | 8 | Reembolso lactante |
| 3 | Vale-alimentação de R\$ 22 por dia ou R\$ 600 por mês | 9 | PLR (Participação nos lucros e resultados da empresa) - mínimo de 1 salário por ano |
| 4 | Fornecimento do Vale-gás - 1 botijão de 13kg por mês | 10 | Plano de saúde - telemedicina |
| 5 | Cesta básica mensal de R\$ 320 por funcionário | 11 | Refeitórios nas empresas |
| 6 | Hora extra com adicional de 80% | 12 | Treinamento do empregado com a participação do sindicato para prevenção de assédio e discriminação |



Dr. José Reinaldo Martins
Advogado Sincovat

Para dívidas trabalhistas em relação à Convenção Coletiva de Trabalho, você deverá entrar no site portalsincovat.com.br; acessar a janela Serviços Jurídicos e preencher os dados solicitados. Sua dívida será respondida por e-mail.

A Convenção Coletiva de Trabalho e o papel do Sincovat na defesa das empresas do comércio

O que é convenção coletiva do trabalho?

É o instrumento pelo qual o sindicato que representa determinada categoria econômica (empregador) e profissional (empregado) celebram acordo de caráter normativo sobre as condições de trabalho a serem aplicadas no âmbito da respectiva representação (empresas).

Qual a finalidade da convenção coletiva de trabalho?

A convenção regula as obrigações e os direitos trabalhistas a serem observados nas relações entre empregador e empregado.

Qual o papel do Sindicato?

Como representante da categoria econômica cabe ao sindicato atuar na defesa dos interesses de seus representados perante as autoridades administrativas e judiciais, orientar e zelar pelo cumprimento das Convenções Coletivas de Trabalho, promover a conciliação nos dissídios de trabalho, dentre outras obrigações previstas na CLT. O que se observa com os esclarecimentos acima é que, embora não haja reconhecimento por parte de alguns empresários, o Sindicato Patronal (Sincovat) é de suma importância para a empresa.

Apenas para destacar, o valor dos salários que a empresa pode praticar, os benefícios que é obrigada a conceder, regras nas relações do trabalho, as negociações que ocorrem anualmente no mês de setembro visando o reajuste salarial, a inclusão ou não de benefícios a favor dos empregados. E mais, os benefícios para as empresas como salários diferenciados para ME e EPP, autorização para trabalho em feriados, horário estendido no período do natal, banco de horas e outras cláusulas na convenção que auxiliam as empresas, dependem da atuação do seu Sindicato (Sincovat).

Portanto, a atividade do Sincovat deve ser valorizada e prestigiada pelo empregador, pois, atuamos com responsabilidade na defesa das empresas do comércio.

A informação correta e imediata é uma ferramenta muito importante para o sucesso da sua empresa. Em uma época onde os acontecimentos externos obrigam as organizações a enfrentarem situações de mudanças, o conhecimento é o farol orientador das oportunidades existentes e sinalizador das ameaças. Ter ciência dos fatos reduz muito as incertezas durante o processo de tomada de decisão.

E é por isso que nós trabalhamos para você, empresário, se manter sempre bem informado. Consulte nossos meios de comunicação.

Lá, você fica sabendo como anda o mercado econômico, tira as dúvidas jurídicas, confere as estatísticas e tendências dos negócios locais, regionais e nacionais.

Com o Sincovat você não erra!



Não deixe a casa cair



Está na dúvida???

CONSULTE NOSSO DEPARTAMENTO JURÍDICO

ACESSE PORTALSINCOVAT.COM.BR

Assuntos trabalhistas - empresa/empregados

MEI pode ter estagiários?

Contratar Estagiários como MEI: O que Você Precisa Saber! Quer agregar valor ao seu negócio e ajudar na formação de futuros profissionais? Se você é MEI, temos as dicas essenciais pra você!

- Limitação de Funcionários e Estagiários - MEI pode contratar apenas um funcionário registrado ou um estagiário.
- Convênio com Instituições de Ensino Estágio precisa de um convênio com uma instituição de ensino.
- Termo de Compromisso de Estágio (TCE) : Documento assinado pelo MEI, estagiário e instituição, detalhando condições do estágio.
- Benefícios: Vantagem para o MEI e para o estudante! Cumprir todas as normas legais é essencial para um estágio de sucesso.

Precisa de ajuda para contratar estagiários? Fale com a CENTRALESTAGIO.COM! Estamos aqui para ajudar!



**BAND
ELEIÇÕES
2024**

JACAREÍ

04/09

SÃO SEBASTIÃO

11/09

**CAMPOS
DO JORDÃO**

18/09

TAUBATÉ

25/09

GUARATINGUETÁ

02/10

TODA QUARTA-FEIRA, ÀS
22H30

OLHO NO VOTO.
OLHO NA BAND!



RÁDIO
**BAND
VALE 102.9**





Presentes para os “pequenos” e oportunidades para quem pensa grande!

Dia das Crianças - se por um lado, quem vai utilizar o produto serão os pequenos, por outro, quem compra é o adulto. Para atender este público – as crianças – é muito importante o comerciante estar atento às mudanças para atraí-los e aumentar suas vendas.

Nesta data, os presentes devem ser dados de acordo com o gosto e o interesse dos pequenos, bem como sua idade. Portanto, é recomendado determinar

espaços específicos para cada faixa etária, pois os presentes variam em cada uma delas. Montar uma vitrine com um universo de diferentes idades e agradar a todos é um grande desafio. Se não conseguir, faça pelo menos a separação de meninas e meninos. Desta forma, obterá melhores respostas por parte do público consumidor.

O lugar deve ser acolhedor para a criança, pois ela é propensa à irritação. Se for mais velha, os cuidados

redobram, porque é comum a diversidade de gosto, o que gera estresse com os adultos e abandono da compra.

Curiosamente, temos situações em que a criança é o adulto e deseja comprar algo para si, mas as encaminha aos pequenos. Típico de familiares que querem dar o melhor para os seus filhos. Neste caso, não perca a venda, mas sempre direcione para a fórmula: satisfação com adequação. Encante os pais, mas colocando-se exatamente de maneira como os filhos querem ser tratados. É imprescindível que o atendimento seja psicológico e não focado somente no *showroom*.

Muitas lojas acabam perdendo clientes porque os consumidores não se sentem atraídos a entrarem e comprarem. Pode ser tão moderno e “cool” que afugenta, ou tem cara de “fastfood”, padronizado demais. É importante conseguir um equilíbrio.

De que forma a loja pode atrair esse público?

As possibilidades de consumo da criança variam de acordo com suas diferentes fases de idades. No campo físico, a regra é clássica: uma ótima vitrine, instalações funcionais, conforto e uma equipe acolhedora.

O cliente principal - encante também os pais, mas colocando-se exatamente da maneira como os filhos querem ser tratados. É imprescindível que o atendimento seja psicológico e não focado somente no showroom. Os bons empresários e vendedores devem saber que, nesta data, os tomadores da decisão são os adultos, mas os influenciadores da compra são os “pequenos”. Que tal treinar sua

equipe para ler e entender a linguagem não verbal durante o atendimento?

-  Exposição e apresentação adequada dos produtos. Precificação – exposição correta dos preços
-  Atenção ao estado de conservação do material de vitrine, como: expositores, manequins, cartazes, faixas, banners, bandeiras, sinalização, demarcadores de espaço e preços, displays, etc.
-  A exposição nas vitrines de itens que estejam na moda ou que sejam hits do momento no imaginário das crianças, como produtos com licenciamento de personagens e heróis da televisão, devem ser bem explorados.
-  As cores para vitrines de crianças são as de tons fortes e, ao mesmo tempo, bem alegres. Use laranja, verde-limão e o pink, pois atraem a atenção dos pequenos.
-  Balanços são ótimos suportes para expor produtos e combinam com a temática infantil.
-  Uma maneira fácil, inteligente e barata de atrair o público-alvo, é aplicar adesivos nas vitrines. Usando a criatividade com recursos baratos - como balões, bonecas de pano e cores alegres – é possível criar uma vitrine muito atrativa.
-  Aposte em personagens, silhuetas de animais ou flores e padrões de estamparias alegres. Combine com piso de grama sintética, tapete ou pintura colorida.
-  Manequins em movimento e desenhos infantis em grande escala. Movimento, dinamismo e cor reforçam o conceito infantil. Somados a uma boa sinalização, garante uma vitrine bem alegre.

COM O CARTÃO SINCOVAT, VOCÊ TEM MUITOS DESCONTOS. PEÇA JÁ O SEU!

Educação	
Academia	
Lazer	
Odontologia	
Variedades	
Médicos/ psicólogos	
Saúde	



Sesc Mesa Brasil celebra 30 anos de combate à fome e ao desperdício de alimentos

Todos os dias, o programa coleta alimentos em empresas doadoras e os entrega a instituições sociais

Este ano, o Sesc Mesa Brasil, a maior rede privada de bancos de alimentos da América Latina, celebra 30 anos de combate à fome e ao desperdício de alimentos. O programa atua diariamente na coleta de alimentos de empresas doadoras, que são distribuídos para instituições sociais que atendem pessoas em situação de vulnerabilidade.

Fundamentado no princípio de que a alimentação é um direito de todos, o Sesc Mesa Brasil une empresas, instituições sociais e pessoas voluntárias com o objetivo de minimizar a fome, a insegurança alimentar e o desperdício.

O programa é formado por duas ações: a primeira, denominada Colheita Urbana, estabelece a conexão entre empresas doadoras de alimentos que perderam o valor comercial, mas que estão próprios para o consumo, e instituições sociais que os utilizam para complementar as refeições

servidas às pessoas por elas assistidas, além de atender famílias em situação de insegurança alimentar.

A segunda é de caráter educativo e promove cursos e oficinas voltados a instituições sociais beneficiadas e empresas doadoras, com o propósito de sensibilizar e orientar sobre a importância da alimentação adequada e saudável, boas práticas relacionadas ao recebimento, armazenamento, preparo e distribuição dos alimentos, além de técnicas culinárias como as de aproveitamento integral dos alimentos, contribuindo com a qualidade das refeições servidas nesses espaços.

Em Taubaté, o Sesc fica na Av. Engenheiro Milton de Alvarenga Peixoto, 1264. Esplanada Santa Terezinha. Horário de Funcionamento: de terça a sexta, das 9h às 22h. Sábados, domingos e feriados, das 10h às 19h. Mais informações pelo telefone 12 3634-4000



Thiago Carvalho
Economista Sincovat

Quer saber como está o mercado econômico regional e quais influências na sua empresa? Fique sempre bem informado acessando as nossas redes sociais e nosso site portalsincovat.com.br. Você sempre encontrará informações atualizadas que poderão te ajudar na tomada de decisões.

Black Friday 2024: o que esperar e como se preparar?

A atual conjuntura marcada por desemprego baixo, aumento da renda e consumo em alta geram perspectivas otimistas para a Black Friday deste ano. A pesquisa Panorama do Consumo – Black Friday 2024, elaborada pela Globo, mostrou que 39% dos entrevistados estão se planejando e pretendem comprar na data. Para a classe AB, esse percentual é de 56%. Além disso, o consumidor tem se mostrado confiante e otimista em relação ao 2º semestre com 50% dos entrevistados acreditando que a sua relação financeira deve melhorar ainda em 2024 e 21% no início de 2025 e o principal motivo é: “vou ter quitado minhas dívidas”. Faltando cerca de 90 dias para a Black Friday (29 de novembro), é hora de intensificar as ações e revisar as estratégias para colher os melhores resultados na data, e o primeiro passo é entender eventuais erros dos anos anteriores. Em 2023, por exemplo, dados de mercado mostraram que as vendas do e-commerce caíram pelo segundo ano consecutivo. Isso pode ser resultado da tendência de antecipação da Black Friday, ou seja, a realização de ações promocionais durante todo o mês de novembro, o chamado Black November e, até mesmo, um aumento da preferência pelo varejo físico. É provável que essa tendência se repita em 2024 e deve estar contemplada no planejamento das empresas. Outra iniciativa bem-sucedida e que pode ser replicada este ano é estimular o pagamento por PIX, muitas vezes com um desconto adicional. Bom para o consumidor que paga ainda mais barato e bom para o lojista que recebe o dinheiro na hora e com um custo de transação menor que o cartão de crédito. O planejamento dos estoques e a negociação com os fornecedores deve ser feita com antecedência. Para encontrar produtos campeões de vendas, observe os concorrentes. Em setembro, revise os preços já que aumentos nas semanas que antecedem a Black Friday podem prejudicar a imagem da empresa. Na loja física, invista na decoração. Por fim, se a sua empresa não vende pela internet, ainda dá tempo de começar e aproveitar o último trimestre do ano para alavancar as vendas. A dica é começar pelos marketplaces, mas fique atento às regras e taxas cobradas para fazer a precificação correta. Para quem já possui uma operação on-line é hora de expandir os canais, entrando em outros marketplaces e reforçando ações nas redes sociais. Boas Vendas!



TRADIÇÃO E PROFISSIONALISMO

(12) 3632-7373
☎ (12) 99114-7783
@jac_contabilidade
www.jaccont.com.br



R. Cel. Gomes Nogueira, 402 - Centro, Taubaté - SP