

Mulheres que inspiram,
lideram e conquistam!

8 de março
DIA INTERNACIONAL
DA
Mulher



SINCOVAT
A GENTE FAZ DIFERENTE!



SINCOVAT

Revista trimestral do Sindicato do
Comércio Varejista de Taubaté e Região
02 janeiro / fevereiro / março - 2026



**2026 - JOGO DURO
PARA O VAREJO**

Mala Direta Postal
Básica

9312313066/2012 DR/SP
Sindicato do Com.
Varejista de Taubaté

CORREIOS

fechamento autorizado -
pode ser aberto pelos Correios



Você define, sua equipe aproveita, sua empresa cresce!

São diversas as reivindicações solicitadas pelos sindicatos dos empregados (cesta-básica, vale-refeição, PLR, convênio médico, plano odontológico, seguro de vida, cesta de Natal, auxílio-creche, etc). Mas, durante as negociações, o Sincovat entende que elas não podem ser obrigatórias, deixando livre para você, lojista, decidir os benefícios de seus funcionários, de acordo com a saúde financeira da sua empresa!

 **SINCOVAT**
A GENTE FAZ DIFERENTE!

A economia brasileira entra em 2026 em um período de ajuste, com crescimento mais moderado e política monetária ainda restritiva. A projeção de expansão do PIB em torno de 1,8% reflete um ambiente de crédito ainda caro, mesmo com a expectativa de queda gradual da taxa Selic. Esse cenário limita investimentos e torna o consumo mais cauteloso, especialmente nos segmentos do varejo mais dependentes de financiamento.

O contexto eleitoral adiciona incertezas ao ambiente econômico, impactando a confiança de empresários e consumidores ao longo do ano. Embora medidas de estímulo à renda e o aumento dos gastos públicos possam gerar efeitos positivos pontuais, a tendência é de maior prudência nas decisões, sobretudo no segundo semestre.

No plano regional, o varejo da Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral inicia 2026 após um ciclo prolongado de crescimento, impulsionado por fatores estruturais e pela melhora do mercado de trabalho, mas já enfrenta sinais de acomodação nas vendas. Além dos desafios macroeconômicos e sazonais, como a concentração de feriados em dias úteis e eventos que alteram o padrão de consumo, o momento exige planejamento e capacidade de adaptação das empresas.

Nós, do Sincovat, estamos ao lado do empresário nessa jornada, oferecendo ferramentas que auxiliam na tomada de decisões mais

seguras. Os departamentos jurídico e econômico estão à disposição para orientar o comércio, assim como as cláusulas da Convenção Coletiva de Trabalho, que contribuem para o bom andamento das empresas, com mecanismos como o REPIS, Banco de Horas, jornada reduzida e trabalho em feriados. Conte com a gente!



Dan Guinsburg
Presidente Sincovat
Vice-presidente FecomercioSP



Presidente: Dan Guinsburg

Secretário: Arion Rezende Guinsburg

Tesoureiro: Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta

Suplentes: Eity Machado Iwamura, Orestes Esilon de Oliveira Campos e Vitória Aparecida Lima Rocha Cunha da Silva

Conselho Fiscal: Alfredo Felipe de Souza Dias, Paulo Ribeiro Perrota Júnior e Daniel Ferreira Da Silveira

Suplentes: Marco Afonso Faria Rezende, Marcos Aurélio Linke e Cláudio Testa

Delegados: Dan Guinsburg e Arion Rezende Guinsburg

Suplente: Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta e Alfredo Felipe de Souza Dias

Jornalista Responsável:
Alexandre Andrade (MTB: 39866)

Projeto Gráfico e Diagramação:
Alexandre Andrade

Capa: IA

Impressão: Gráfica Resolução
Tiragem: 5 mil

Ano 20, edição 92 - janeiro/fevereiro/março 2026

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 •



08 FERIADOS

Calendário do Sincovat traz todas as datas de 2026

12

NOVO CONSUMIDOR

Mais consciente, mais exigente e menos impulsivo



19 CAPA

2026 - Jogo duro para o varejo

21

QUEIMA DE ESTOQUE

As estratégias para desencalhar os produtos

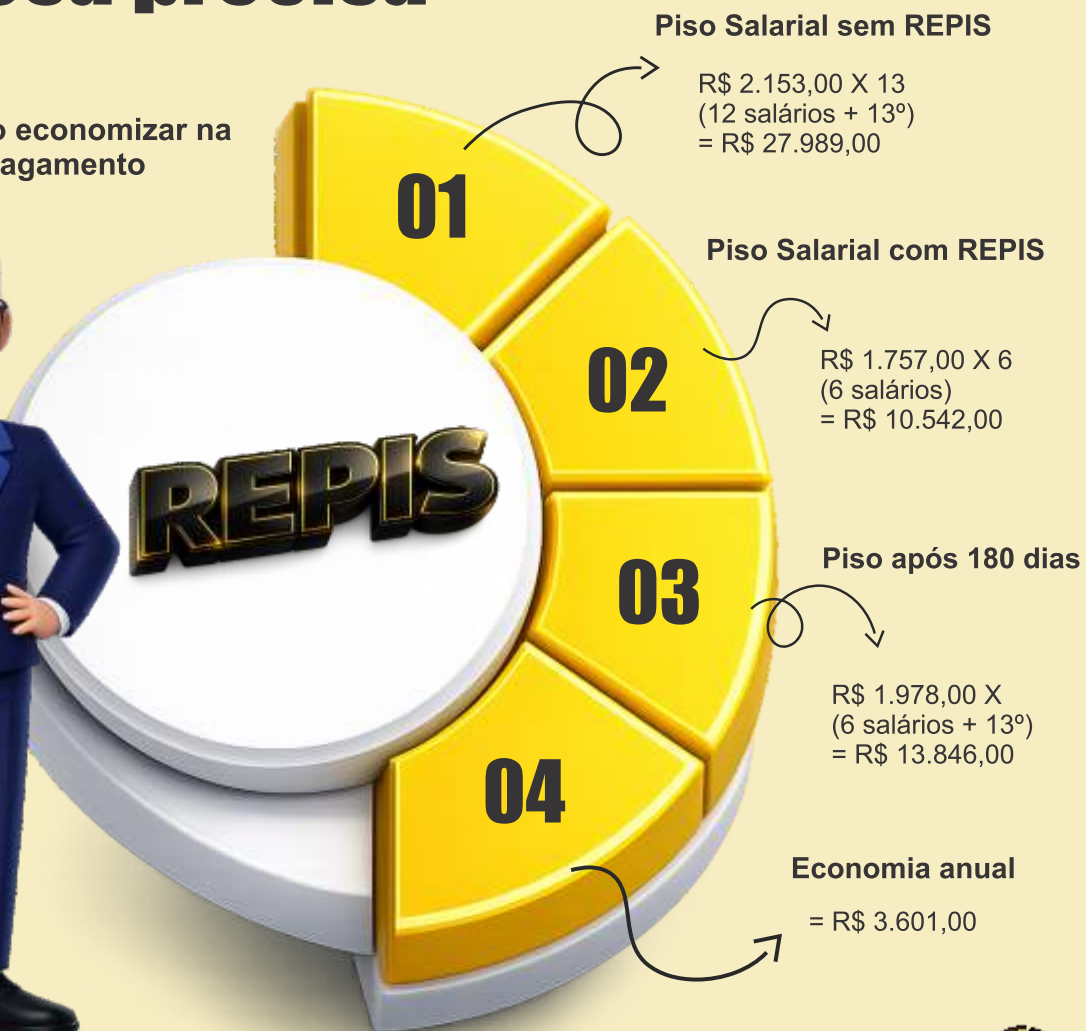


24 NATAL NAS VITRINES

Confira os premiados do concurso

O respiro que a sua empresa precisa

Veja como economizar na folha de pagamento



REPIS
Regime Especial de Piso Salarial

• VALE A PENA ACESSAR •

Memórias da roça

Produtora rural de Redenção da Serra mantém viva a tradição da carne de lata

Uma receita antiga, trazida das roças do interior do país, foi resgatada por uma produtora rural de Redenção da Serra - trata-se da carne de lata, método tradicional de conservação muito utilizado em um tempo em que não havia energia elétrica nem geladeiras, e que hoje retorna valorizando a cultura, o sabor e a memória do campo.



536 mil
visualizações

Veja essa história assistindo a videorreportagem

O sabor do sucesso

Food-truck de pipocas gourmet faz sucesso em Pindamonhangaba

A trajetória de uma família que começou de forma simples, com um carrinho de pipocas, e que hoje se destaca no empreendedorismo local, faturando alto com um food truck de pipocas gourmet. O negócio conquistou Pindamonhangaba ao apostar na criatividade, oferecendo uma variedade de sabores doces e salgados.



419 mil
visualizações

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

O mais famoso do Brasil

Pastelão do Maluf de Campos do Jordão chama a atenção pelo tamanho e pelo nome

Quem visita Campos do Jordão certamente já experimentou, ou ao menos ouviu falar, do tradicional Pastelão do Maluf. O nome chama atenção e desperta curiosidade: afinal, por que a pastelaria leva o nome de um político tão conhecido e polêmico? Para responder a essa pergunta, nossa equipe foi até o local conhecer de perto essa história.



500 mil
visualizações

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

Ideias de Sucesso



youtube.com/sincovat

50 mil inscritos

CALENDÁRIO DE FERIADOS

2026

BASE TERRITORIAL SINCOVAT

- Feriado Nacional
- Feriado Estadual
- Feriado na sua cidade
(consulte lista abaixo)

Janeiro

01 – Confraternização Universal

Fevereiro

05 - Aniversário de Taubaté

Março

16 – Aniversário de São Sebastião

30 – Aniversário de Jambeiro

Abril

03 – Paixão de Cristo (todas cidades)

06 – Dia de São Benedito (Taubaté)

14 – Aniversário de Caçapava

20 – Aniversário de Caraguatatuba

21 – Tiradentes

29 - Aniversário de Campos do Jordão

Maio

01 – Dia do Trabalhador

08 – Aniversário de São Luís do Paraitinga

Junho

04 – Corpus Christi (ponto facultativo em algumas cidades e feriado em outras. Conferir o calendário oficial do seu município)

13 – Dia de Santo Antônio

(Caraguatatuba)

13 – Aniversário de Santo Antônio do Pinhal e Paraibuna

24 – Dia de São João (Caçapava)

29 - Dia de São Pedro (Ubatuba)

Julho

09 – Revolução Constitucionalista de 32 (Feriado Estadual)

11 – São Bento Padroeiro (São B. Sapucaí)

Agosto

06 – Senhor Bom Jesus (Tremembé)

13 – Aniversário de Natividade da Serra

16 – Aniversário de São Bento do Sapucaí

25 - Aniversário de Redenção da Serra

Setembro

03 – Aniversário de Ilhabela

07 – Independência do Brasil

08 – N.Senhora de Natividade da Serra

14 – Paz de Iperoig (Ubatuba)

Outubro

01 – Santa Terezinha (Campos do Jordão)

04 – São Francisco de Chagas (Taubaté)

12 – Nossa Senhora Aparecida

28 – Aniversário de Ubatuba

Novembro

02 – Finados

15 – Proclamação da República

20 – Consciência Negra

26 – Aniversário de Tremembé

Dezembro

08 – Nossa Senhora da Conceição (Redenção da Serra e Lagoinha)

23 – Aniversário de Lagoinha

25 - Natal





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 3632-6370 ramal 2 ou pelo e-mail financeiro@sincovat.org.br

Mudar não é opção

A vida se tornaria insuportável se não nos proporcionasse mudanças, dizia Joseph Murphy, um dos mais conhecidos escritores do movimento do Novo Pensamento. Permanecer exatamente como estamos simplesmente não é uma opção. As transformações acontecem o tempo todo, queiramos ou não. Nascemos com determinadas características físicas e, poucos meses depois, elas já se modificam. Na infância, damos os primeiros passos fora de casa, aprendemos a conviver com o diferente, a dividir espaços, objetos e atenção. Crescemos, o corpo se transforma, ideias se consolidam e valores são moldados. Enquanto isso, o mundo ao nosso redor evolui em ritmo acelerado, nos empurrando para decisões que, muitas vezes, jamais fizeram parte dos nossos planos. As experiências ficam registradas na memória e, principalmente, no coração. “A mudança é a lei da vida. E aqueles que olham apenas para o passado ou para o presente certamente perderão o futuro”, alertava John F. Kennedy. Esse pensamento se aplica tanto à vida pessoal quanto à profissional. Charles Darwin já ensinava que não sobrevive o mais forte, nem o mais inteligente, mas aquele que melhor se adapta às mudanças. No universo dos negócios, essa máxima nunca foi tão atual. Muitas empresas ainda operam com a mentalidade da era industrial, o que limita sua capacidade de crescimento em um mercado cada vez mais dinâmico. Vivemos agora uma nova transição histórica. A Inteligência Artificial marca essa etapa ao transformar a forma como pensamos, produzimos, nos comunicamos e tomamos decisões. Ela amplia a capacidade humana, otimiza processos e cria oportunidades em diferentes setores da economia. Essa mudança não se restringe às grandes corporações. O pequeno varejo também se beneficia da IA, com ferramentas que ajudam a entender o comportamento do consumidor, melhorar o atendimento, organizar estoques e tornar a gestão mais eficiente. Em um mundo conectado, a informação circula em velocidade máxima e redefine a lógica dos negócios. Diante desse cenário, resistir não é uma alternativa. Adaptar-se à Inteligência Artificial deixou de ser diferencial e passou a ser necessidade, independentemente do porte da empresa ou do segmento de atuação.

Não deixe a casa cair



Está na dúvida???

**Consulte nosso
departamento
jurídico**

**ACESSE PORTALSINCOVAT.COM.BR
Assuntos trabalhistas - empresa/empregados**



com Alexandre Andrade

TUDO DOMINGO

8:30

As principais notícias do comércio e do empreendedorismo da RM Vale

oferecimento



apoio



 /SINCOVAT

 SINCOVAT.ORG.BR

 @SINCOVAT

O consumidor de 2026 e o novo jogo dos pequenos negócios

Mais consciente, mais exigente e menos impulsivo

O consumo no Brasil passa por uma mudança estrutural. Em um cenário de excesso de estímulos, instabilidade econômica e maior consciência social, o consumidor deixa o impulso de lado e passa a comprar com intenção. Para pequenos negócios, entender esse novo comportamento não é mais diferencial - é estratégia de sobrevivência. Um estudo do Sebrae aponta cinco macro-tendências que devem orientar as decisões de compra e os modelos de negócio nos próximos anos.

1. Confiança como ativo

Transparência e consistência definem a escolha

O consumidor valoriza marcas éticas, claras e coerentes. Saber a origem do produto, o impacto gerado e confiar na entrega pesa mais do que preço ou conveniência isolada.

2. Simplicidade como valor

Menos excesso, mais clareza

Diante do cansaço informacional, ganham espaço negócios que oferecem jornadas simples, comunicação objetiva e processos rápidos. Facilitar a decisão é um diferencial competitivo.

3. Propósito que gera resultado

Ação real substitui discurso

O propósito influencia diretamente a compra. Marcas que demonstram impacto social e ambiental de forma prática e verdadeira criam vínculos mais fortes com o consumidor.



4. Personalização como regra

Tecnologia a serviço da experiência humana

Com a popularização da Inteligência Artificial, a personalização se torna acessível. Pequenos negócios conseguem oferecer experiências sob medida sem perder proximidade e autenticidade.



5. Saúde como estilo de vida

Bem-estar integrado às escolhas

O consumo passa a refletir uma busca por equilíbrio físico, mental e ambiental. Produtos e serviços que se encaixam naturalmente em uma rotina saudável ganham relevância.



Um futuro mais humano e estratégico

As tendências de 2026 mostram que o sucesso estará na capacidade de construir confiança, simplificar a experiência do cliente e usar a tecnologia para fortalecer relações humanas. Para os pequenos negócios, proximidade, agilidade e propósito claro seguem sendo os maiores diferenciais.



TREINAMENTOS CUSTOMIZADOS PARA EMPRESAS

Cursos presenciais
e a distância

QUER SABER?
SENAC!



Saiba mais em:
sp.senac.br/corporativo



ATENDIMENTO
CORPORATIVO



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.

Abono de faltas por motivo de doença

A justificativa de falta ao trabalho por motivo de doença deve ser atestada por médico conveniado pela empresa, por profissional habilitado junto ao Sindicato laboral, ou fornecido pelo SUS – Sistema Único de Saúde.

A Súmula nº 282 do Tribunal Superior do Trabalho dispõe que: “Ao serviço médico da empresa ou ao mantido por esta última mediante convênio compete abonar os primeiros 15 (quinze) dias de incapacidade”.

A Lei 8.213/91 no artigo 60 § 4º, determina: - A empresa que dispuser de serviço médico, próprio ou em convênio, terá a seu cargo o exame médico e o abono das faltas correspondentes ao período referido no § 3º, somente devendo encaminhar o segurado à perícia médica da Previdência Social quando a incapacidade ultrapassar 15 (quinze) dias.

A Convenção Coletiva de Trabalho estabelece:

- Os atestados médicos deverão obedecer aos requisitos previstos na Portaria MPAS 3.291/84, como: tempo de dispensa, o diagnóstico codificado, conforme o Código Internacional de Doenças (CID), identificação do médico responsável com o número do CRM, e devem ser apresentados à empresa em até 48 horas de sua emissão por meio eletrônico/digital, e quando do retorno ao trabalho o original deve ser entregue ao Departamento Pessoal ou ao RH.



O INVESTIMENTO PARA IMPULSIONAR SUA EMPRESA

A CENTRALESTAGIO.COM tem o talento que sua empresa procura



12 3011-0842

centralestagio@centralestagio.com
www.centralestagio.com

Começo do ano - momento estratégico para contratar estagiários

O começo do ano, especialmente com a retomada das aulas, é um momento estratégico para empresas do comércio que desejam contratar estagiários. Nesse período, muitos estudantes estão motivados, reorganizando a rotina e em busca de oportunidades para iniciar ou retomar a vida profissional junto com o semestre letivo.

Com maior interesse dos candidatos, o comércio encontra mais facilidade para atrair jovens dispostos a aprender e contribuir com atividades de atendimento, organização e apoio administrativo. Além disso, contratar no início das aulas permite alinhar horários desde o começo, evitando ajustes e desistências ao longo do semestre.

Segundo a Centralestagio.com, empresas que aproveitam esse período conseguem integrar o estagiário com mais eficiência, já que o estudante inicia as atividades junto com sua nova rotina acadêmica. Quando a vaga é bem estruturada e há acompanhamento, o estágio se torna um apoio importante para o comércio e uma experiência positiva para o estudante.



2026 - JOGO DURO PARA O VAREJO

Desaceleração econômica, crédito caro e fatores sazonais redesenham o cenário para empresários de todos os setores.



Um ano de ajustes, cautela e adaptação. As expectativas para a economia brasileira em 2026 desenham um cenário de desaceleração do crescimento, influenciado, sobretudo, pela manutenção dos juros em patamar elevado, por um consumo das famílias mais contido e por sinais de arrefecimento no mercado de trabalho.

Após anos de desempenho mais vigoroso, o país entra em um momento de ajuste, no qual a política monetária segue exercendo papel central na contenção das pressões inflacionárias. As projeções indicam uma expansão do Produto Interno Bruto em torno de 1,8%, ritmo inferior ao observado nos anos anteriores e compatível com um ambiente econômico ainda restritivo. Embora haja expectativa para o início de um ciclo de queda da taxa Selic ao longo do ano, esse movimento tende a ocorrer de forma gradual. Na prática, isso significa crédito ainda caro, menor fôlego para investimentos e decisões de consumo mais cautelosas, especialmente em setores sensíveis ao financiamento, como o varejo.

O ambiente eleitoral adiciona uma camada extra de incerteza a esse quadro. Tradicionalmente, anos de eleição afetam a confiança de empresários e consumidores, que tendem a postergar decisões estratégicas até que haja maior clareza sobre os rumos da política econômica. Ao mesmo tempo, medidas de estímulo à renda e o aumento dos gastos públicos, como a ampliação da isenção do Imposto de Renda para faixas salariais mais baixas, podem gerar efeitos positivos pontuais sobre o consumo, ajudando a sustentar a atividade em segmentos específicos do comércio.

No plano regional, o varejo da Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral inicia 2026 após um longo ciclo de crescimento robusto. Esse desempenho foi impulsionado pela geração de empregos, pelo aumento da renda e por fatores estruturais relevantes, como a localização



estratégica da região, que conecta os dois maiores mercados consumidores do país, além de sua forte vocação turística.

No entanto, após mais de quatro anos consecutivos de alta nas vendas, os indicadores mais recentes apontam para um movimento de acomodação, com oscilações negativas em alguns meses de 2025 e recuperações pontuais, sinalizando um ano mais desafiador à frente. Esse cenário tende a impactar de forma mais intensa os segmentos dependentes de crédito, como o de bens duráveis. Juros elevados e maior comprometimento da renda das famílias reduzem a disposição para compras parceladas, enquanto níveis elevados de inadimplência impõem limites adicionais à capacidade de consumo.

Para os empresários, o momento exige maior cautela na concessão de crédito e atenção redobrada à saúde financeira das operações. Além do contexto macroeconômico, fatores sazonais terão influência relevante sobre o desempenho do varejo regional em 2026. A maior concentração de feriados nacionais em dias úteis deve resultar em

perdas significativas de faturamento, sobretudo para o comércio tradicional, ao reduzir o número efetivo de dias de funcionamento. Segundo estimativas do SINCOVAT, a perda de faturamento pode se aproximar de R\$ 900 milhões ao longo do ano, um aumento de 9,9% em relação a 2025, evidenciando um desafio adicional para o setor.

A Copa do Mundo também deve alterar a dinâmica das vendas e da operação das empresas, com ajustes nos horários de funcionamento, picos de consumo em dias específicos e deslocamento dos gastos das famílias para itens como alimentação, bebidas e eletrônicos. Embora os jogos da seleção brasileira na primeira fase ocorram no período noturno, reduzindo impactos diretos, o evento exige planejamento e adaptação.

Já o processo eleitoral, ao influenciar o humor do consumidor, tende a gerar períodos de maior cautela nas compras, especialmente no segundo semestre.

Diante desse conjunto de fatores, a expectativa para o varejo da RM Vale em 2026 é de crescimento tímido, após um desempenho recorde no ano anterior. Não se trata de um cenário de retração generalizada, mas de um ambiente que demanda planejamento estratégico, gestão rigorosa de estoques, atenção permanente ao fluxo de caixa e estratégias comerciais mais eficientes.

Em um ano marcado por desafios econômicos, incertezas políticas e mudanças no comportamento do consumidor, a capacidade de adaptação será decisiva para atravessar o período com equilíbrio e sustentabilidade.



CONTABILIDADE

CRC 2SP 2.408

TRADIÇÃO E PROFISSIONALISMO

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

(12) 3632-7373

☎ (12) 99114-7783

@jac_contabilidade

www.jacont.com.br



Como realizar promoções para desencilhar produtos

Com planejamento, estratégia e criatividade, é possível queimar o estoque sem prejuízos e, ainda, fidelizar o cliente



Quando as vendas sazonais não atingem as expectativas ou determinados produtos não apresentam a saída prevista, o desafio passa a ser transformar estoque parado em oportunidade. Com planejamento, estratégia e criatividade, é possível realizar promoções eficientes, preservar o fluxo de caixa e ainda fortalecer o relacionamento com o cliente.

1. Analise o estoque com critério

O primeiro passo é mapear detalhadamente os produtos armazenados e cruzar essas informações com a saúde financeira do negócio. Entender o perfil do consumidor de cada item, identificar os canais mais adequados para a venda e avaliar os motivos da baixa procura são ações essenciais para definir estratégias assertivas.

2. Use descontos de forma inteligente

Promoções bem estruturadas ajudam a movimentar o caixa e podem estimular a compra de outros produtos com margem maior. No varejo físico e digital, a gestão integrada do estoque é indispensável para evitar rupturas, inconsistências de oferta e frustrações para o consumidor.

3. Considere todos os custos antes de reduzir preços

Antes de conceder descontos, é fundamental calcular impostos, comissões, taxas de marketplaces e margem de lucro. Estratégias como frete grátis devem ser avaliadas com cautela, especialmente quando a rentabilidade do produto é reduzida.

4. Aposte em estratégias de upsell e cross-sell

A venda de produtos complementares (cross-sell) ou de versões superiores (upsell) aumenta o ticket médio e potencializa o valor percebido pelo cliente. Mesmo com um investimento maior, a percepção de qualidade e funcionalidade reforça a satisfação na compra.

5. Fidelização vai além da promoção

Uma experiência de compra positiva, inclusive em produtos promocionais, fortalece a marca e estimula a recompra. Atendimento eficiente, logística bem executada e um pós-venda cuidadoso são fatores decisivos para transformar promoções em relacionamento de longo prazo.



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.

Gestão de estoques será decisiva para a sobrevivência das empresas em 2026

O início de 2026 acende um sinal de alerta para o comércio da RM Vale: a gestão de estoques deixou de ser apenas operacional e se tornou estratégica para a sustentabilidade dos negócios. Dados recentes do Índice de Estoques (IE), da FecomercioSP, revelam um cenário contraditório, que expõe fragilidades estruturais do varejo.

Embora tenha havido um leve avanço no número de empresas com estoques considerados adequados - de 54,5% em dezembro para 55,6% em janeiro -, o detalhamento do índice mostra um desequilíbrio preocupante. A parcela de empresários com excesso de mercadorias caiu para 20,9%, o menor nível desde 2013, reflexo esperado das vendas de fim de ano e positivo em um contexto de juros elevados.

Em contrapartida, 23,2% das empresas afirmam operar com estoques abaixo do ideal, o maior patamar da série histórica, iniciada em 2011. Pela primeira vez, esse percentual supera o de empresas com excesso de produtos, evidenciando dificuldades na reposição de mercadorias. A escassez compromete vendas, afeta a fidelização do consumidor e reduz a competitividade.

A limitação no capital de giro e o acesso mais restrito ao crédito, consequência do aumento da inadimplência e da maior seletividade dos fornecedores, ajudam a explicar o cenário, que atinge com mais força micro e pequenas empresas.

O IE, portanto, indica um desafio central para 2026: encontrar o equilíbrio entre evitar capital imobilizado e garantir abastecimento adequado. Em um ambiente adverso, a sobrevivência no varejo dependerá menos do volume de vendas e mais da eficiência na gestão dos recursos, com o estoque no centro dessa equação..

CONHEÇA AS RÁDIOS DO GRUPO BAND VALE DE COMUNICAÇÃO

Natal nas Vitrines impulsiona criatividade e fortalece o comércio de Taubaté

O clima de Natal transformou o comércio de Taubaté nos meses de novembro e dezembro. Cento e trinta e cinco estabelecimentos da região central aderiram ao concurso “Natal nas Vitrines”, uma iniciativa do Sincovat que destacou talento, dedicação e o encanto característico das celebrações de fim de ano nas fachadas e exposições do varejo local. Nove empresas se sobressaíram e foram reconhecidas com troféus, cestas de café da manhã e experiências gastronômicas em renomados restaurantes e pizzarias da cidade. A seguir, conheça os vencedores de cada categoria e, ao lado, os apoiadores que tornaram o evento possível.



Funcionárias da Ustop recebem os prêmios de 3º colocada - categoria vitrines grandes



Flávia, proprietária da Flávia D'ora com os prêmios de 1º colocada - categoria vitrines grandes



Helel, proprietária da Belle Size, com o troféu de 1º colocada - categoria vitrines pequenas



Equipe da Ótica Diana recebendo os prêmios de 2º colocada - categoria vitrines médias



Matheus da Sea Of Glass com os prêmios de 3º colocado - categoria vitrines médias



A gerente Valéria Santos e o Relações Públicas Cláudio Testa, do Sincovat, com a vencedora da categoria vitrines médias, Priscila, da Priscila Modas



Marcos, gerente da Estrela do Lar, recebe os prêmios de 2º colocado - categoria vitrines grandes



Silvana da Cometa Butique com os prêmios de 2º colocada - categoria vitrines pequenas



Solange da Caracol Kids com os prêmios de 3º colocada - categoria vitrines pequenas



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!



YouTube Facebook Instagram /sincovat

www.portalsincovat.com.br

