

O Lojista

Ano XIX - nº178 - OUTUBRO - 2019



50
anos



CDL
Volta Redonda

FESTA E HOMENAGENS PARA
CELEBRAR O JUBILEU DE OURO

O Lejista

Ano XIX - nº178 - OUTUBRO - 2019



FESTA E HOMENAGENS PARA
CELEBRAR O JUBILEU DE OURO

- 03** Palavra do Presidente
- 04** Aconteceu
- 05** Preparação para o Natal
- 06** IV Fórum Nacional do Comércio
- 08** Parceiro 10
- 09** Black Friday
- 10** Natal Família
- 11** Espaço CDL-VR
- 12** Espaço CDL-VR
- 14** Conversando com o Sebrae
- 15** 50 Anos CDL-VR
- 22** Espaço SPC
- 24** Aumento de Vendas nas Floriculturas
- 25** Lista Novos Associados
- 26** Novos Associados
- 27** Novos Associados
- 28** Comércio e Serviço
- 29** Agenda Programa Capacitar
- 30** Saúde em Dia

EXPEDIENTE

Composição e Edição

O LOJISTA é uma revista da CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda)

Gerente Executivo

Anderson Moysés

Jornalista Responsável

Regiane Amaro Lannes (MTB-22354/01)

Conselho Editorial

Diretorias da CDL-VR e CDL Jovem

Composição, Diagramação e Arte Final

Artmídia Publicidade e Propaganda

Fotolito e Impressão

OLPS Gráfica

Sugestão de Matérias

e-mail: comunicacao@cdlvr.org.br

Estagiários de Jornalismo

Vinicius Duarte

Pedro Henrique Duarte

Fotos

Carlos Caldeira

Tiragem

1.500 Exemplares

*As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores.

DIRETORIA



Presidente

Gilson Ferreira de Castro

1º Vice-Presidente

Leonardo Costa de Almeida

2º Vice-Presidente

Elida Regina Reis Leal

1º Diretor Secretário

Luis Fernando Soares Cardoso

2º Diretor Secretário

Paulo Roberto Fagundes da Costa

1º Diretor Financeiro

José Carlos do Nascimento

2º Diretor Financeiro

Luiz Claudio Alves Delgado de Avila

1ª Diretora Social

Maria Auxiliadora Ávila Marcelino

2ª Diretora Social

Mônica Laviola de Queiroz Cândido

Diretor de Comunicação e Tecnologia

Eduardo Guimarães Prado

Diretor de Comunicação e Tecnologia

Rafael Silva Ferreira Mendes

Dir. de Desenv. Econ. e Tributário
Evandro Queiroz Glória

Diretor de Serviços e Produtos
Adriano de Oliveira Santos

Diretor Adm. e de Patrimônio
Maurílio Marcelino da Silva

Diretor Adm. e de Patrimônio
Cleverson Stocco Moreira

Diretor Comercial e de Franquias
Giovane Freitas Ferreira

Diretor Jurídico
Yhel Paulo Esteves

Diretor de Assuntos Políticos
Luiz Carlos Hallack Sarkis

Assessor da Presidência
Jonas de Carvalho

Conselho Fiscal
Osmar Fernandes de Souza
Antônio Luzia Borges

Suplente Conselho Fiscal
César Fernando Alves Abrantes
Sônia Maria Alves de Lima
Maycon César Inácio Abrantes
Mozart Elizário da Cunha



Presidente

Bruno Siqueira de Freitas

1º Vice-Presidente

Marcos Moreira Abrantes

2º Vice-Presidente

Paulo Roberto Costa Docca

1º Diretor Financeiro

Leandro Schwartz Noel

2º Diretor Financeiro

Carlos Alexandre Machado Santos

1º Diretor Social

Daniel Rodrigues Cardoso

2ª Diretora Social

Fernanda Toniolo Lima

1ª Diretora de Mobilização

Thais de Oliveira Ferreira de Souza

2º Diretor de Mobilização

Lucas de Paula Ribeiro

1º Diretor de Sustentabilidade
Robert Souza

2º Diretor de Sustentabilidade
José Luiz Fagundes

1º Diretor de Comunicação
Thales da Silva Dias

2ª Diretora de Comunicação
Amanda França

1º Diretor Jurídico
Vítor Augusto Maldonado Pereira

2º Diretor Jurídico
Arnon Arbex

1ª Diretora de Capacitação
Laura Almeida de Castro

2º Diretor de Capacitação
Paulo Braga

Dir. de Franquia e Oportunidades
Paulo Ricardo Pereira

TELEFONES

Central/Atendimento ao Associado:

(24) 3344-8050

(24) 98125-9369

CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE VOLTA REDONDA

SEDE: Rua Simão da Cunha Gago, nº19, Aterrado

Reconhecida de Utilidade Pública:
Lei Municipal nº 1381/76
Lei Estadual nº 1559/89

www.cdlvr.org.br
[/cdlvoltaredonda](https://www.facebook.com/cdlvoltaredonda)

MOMENTO DE AGRADECER E CELEBRAR

*Gilson Ferreira de Castro



A nossa revista neste mês traz muitas novidades, reportagens importantes e de interesse para a classe lojista, mas não poderia deixar de usar esse espaço para agradecer a todos que estiveram conosco na festa de 50 anos da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), realizada no dia 19 de setembro, no Galpon, na Casa de Pedra. Ficamos muito felizes de ver tantos associados nessa grande confraternização, principalmente, porque a nossa instituição não teria a força que tem sem que você, associado, fizesse parte dela.

Essa comemoração foi muito mais do que só um momento de celebração. Foi histórica. Um momento também para ficarmos ainda mais próximos daqueles que fazem nossa economia girar, crescer, dar empregos e ajudar a nossa cidade a se manter no caminho do desenvolvimento econômico. E essa nossa história de sucesso só tem sido possível, porque há 50 anos, empresários visionários fundaram nossa instituição, porque entenderam que o associativismo seria um grande aliado para fortalecer o comércio, porque, juntos conseguimos ser ouvidos, respeitados e conquistados ainda mais espaço para crescermos unidos. E, podemos ver isso, nessa grande festa. A nossa eterna gratidão a esses grandes homens empreendedores, que estavam à frente do seu tempo.

Foi também um momento de emoção com todas as homenagens realizadas. Uma delas foi a entrega do troféu para as dez empresas associadas mais antigas e para as nossas funcionárias que estão há mais tempo na CDL-VR. Foi muito gratificante também receber o troféu, como presidente à frente da nossa CDL-VR neste seu cinquentenário. Um carinho especial para mim, enquanto presidente, e para nossa empresa, que está associada há mais de 30 anos. Agradeço a todos que me proporcionaram tanta alegria.

Gratidão também a todos os envolvidos para a realização dessa grande festa, que se dedicaram com

tanto carinho para que cada detalhe fosse perfeito. Foram muitas pessoas envolvidas, profissionais dedicados, além da nossa Diretoria Social, que acompanhou tudo de perto. Só tenho a agradecer por contar com quem acredita na nossa instituição. O meu muito obrigado também aos nossos parceiros de todas as horas, a Unimed-VR e o Sicoob.

NATAL FAMÍLIA: Ainda em tempo, já entramos no último trimestre do ano e uma das ações que fazem parte das celebrações desses 50 anos é a nossa Campanha Nata Família. Este ano, ela está reformulada, voltada apenas para o comércio de Volta Redonda. Só vão concorrer às premiações quem comprar no comércio da cidade. Em alusão ao cinquentenário serão sorteados 50 prêmios, com vale-compra com valores entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00, e um carro zero quilômetro. E a boa notícia também é que a campanha terá um custo de R\$ 100,00 menor do que no ano passado. E, para que essa campanha seja um grande sucesso, a participação dos nossos associados é fundamental. Por isso, aderir ao kit, divulgar a campanha em suas redes sociais, incentivar os consumidores a comprarem em Volta Redonda, é essencial para alcançarmos cada vez mais um número maior de empresas participantes e consumidores de toda a região.

Temos trabalhado diariamente para criar um ambiente cada vez mais favorável para os negócios, com foco em melhorar o dia a dia das empresas, lutando por redução de taxas, melhorias em Segurança Pública, manutenção da cidade, e para derrubar leis que oneram o nosso setor e são entraves ao crescimento. Sem falar de todo o nosso compromisso em continuar oferecendo meios de capacitação tanto para os empresários quanto para seus colaboradores. Saibam que sempre podem contar com a nossa CDL-VR e que venham mais 50 anos.

Gilson Ferreira de Castro
Presidente da CDL de Volta Redonda

IMESA CONTÁBIL

CHEGA A SUA 18ª EDIÇÃO

Nos dias 10 e 11 de setembro, mais uma edição do Mesa Contábil foi realizada no auditório da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR). O 18º encontro teve como tema “ICMS – Substituição Tributária”. A palestrante foi Samanta Pinheiro, instrutora do CRC-RJ (Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro).

Cerca de 40 pessoas estiveram presentes no curso, que teve carga horária de 12 horas por aula. Valéria de Souza, da Glória Contabilidade, afirmou que é muito importante a presença do profissional da área contábil no evento, para agregar mais conhecimento no dia a dia. “Corremos muitos riscos em relação à fiscalização e isso pode gerar prejuízo para a empresa, então é primordial aperfeiçoar sempre”, disse.

Para Kristal Martins, da Bartolini Contabilidade, é preciso estar sempre se atualizando. “O ICMS é um assunto extenso e com muitas particularidades, que requer muita atenção, especialmen-



Mais um Mesa Contábil de sucesso

te, para quem vive essa parte fiscal no dia-a-dia, desde a emissão da nota ao recebimento dela e a liberação de imposto, por isso, precisa estar sempre atualizado sobre qualquer mudança. Saímos daqui com uma bagagem maior e vamos melhorar a execução do serviço. O tema é de extrema importância e complexo, mas foi ensinado com muita clareza, tirando dúvidas e trazendo conhecimento”, completou.

INSTITUTO RADEANE REALIZA PALESTRA FOCADA NA VIDA EMOCIONAL DO ALUNO

O Instituto Radeane realizou durante os dias 18, 19 e 20 de setembro, na quadra da escola localizada no Santo Agostinho, uma palestra conduzida pelo psicólogo Sabino Dourado, do Projeto Oxigênio. Houveram três encontros com alunos e mais um com os pais. O objetivo foi discutir temas relacionados à mente, em alusão ao Setembro Amarelo, mês de prevenção ao suicídio.

O palestrante abordou temas como conflito familiar, relacionamentos, bullying, inteligências múltiplas, entre outros. A motivação de realizar a palestra veio a partir da percepção sobre adolescentes com muitas demandas emocionais. “Quando a gente fala sobre depressão ou prevenção ao suicídio, não temos que falar sobre o problema, mas sobre o que ele causa. A proposta aqui, então, é dar algumas ferramentas e respostas para prepará-los para o mundo e para amar dentro de casa”, completou Sabino.

A diretora da escola, Maria Marques, falou sobre a importância de realizar este projeto. “Aqui

no Radeane já trabalhamos com a inteligência emocional com os alunos, além da Capelania Escolar e a Escola de Pais com o curso 'Educando Crianças Emocionalmente Inteligentes', então essa palestra vem para oxigenar mesmo a vida do aluno. O desempenho dele na própria escola pode ser afetado. Precisamos lembrar que eles também precisam de equilíbrio emocional”, disse.

A palestra foi realizada no mês de setembro que faz um alerta sobre o suicídio, com o objetivo de chamar a atenção para prevenção e acompanhamento, visando que menos pessoas, em especial os jovens, tirem suas vidas, sem a chance de conversar ou entender melhor o sentimento com que lidam, como a depressão e a ansiedade, consideradas o mal do século, segundo pesquisas.



Alunos concentrados na palestra de Sabino Dourado



PREPARAÇÃO PARA O NATAL

SICOOB COMPARTILHA DICAS FINANCEIRAS PARA FIM DO ANO

O fim de ano se aproxima e, com ele, as comemorações e as contas. O décimo-terceiro salário, reposição de estoque e os gastos extras para manter o comércio em funcionamento até mais tarde são algumas preocupações que estão presentes na cabeça e no bolso do empresário da região Sul Fluminense. Para passar por este período de forma satisfatória e com menos impacto no caixa da empresa, o Sicoob compartilha solução rápidas, práticas e seguras.

Reforçar o estoque é fundamental para a aproximação do Natal. Segundo a pesquisa Criteo Shopper Story 2017, realizada pela Criteo, um dos eventos que influenciam esse comportamento das pessoas é a Black Friday. Além disso, nos quatro anos

anteriores, foi possível observar um aumento de 46,5% nas vendas, mesmo em cenário de crise.

SOLUÇÕES

Para garantir um melhor desempenho e segurança no investimento, a superintendente regional do Sicoob, Giovana Simonaci, informou que a cooperativa possui amparo financeiro, com antecipação de recebíveis. “Com este produto, você pode antecipar os descontos de duplicata, recebimentos futuros de cartões, cheques, por exemplo, e assim garantir uma renda extra para investir”, explicou.

Outra solução compartilhada por Giovana é o capital de giro, ideal para reposição de estoque. Uma matéria comparti-

lhada no site do Sebrae afirma que o capital de giro é o dinheiro necessário para bancar a continuidade do funcionamento de uma empresa. “No Sicoob, as taxas praticadas são diferenciadas do mercado: a partir de 0,90% ao mês, de acordo com o prazo estabelecido”, divulgou a superintendente.

Existe também outra linha deste serviço, o capital de giro para o décimo-terceiro salário. Nesta modalidade, o empreendedor garante os recursos necessários para o pagamento. “E ele começa a pagar só em fevereiro. São divididos em até nove parcelas, com três meses de carência. Isso dá um fôlego para a empresa passar esse período com mais tranquilidade”, acrescentou.

E VOCÊ JÁ RENOVOU O SEU CERTIFICADO DIGITAL?



NA CDL-VR VOCÊ TEM:

- ✓ Estacionamento próprio;
- ✓ Sala de atendimento exclusivo;
- ✓ Agendamento personalizado;
- ✓ Segurança nas transações eletrônicas;
- ✓ Liberação no mesmo dia .

ASSOCIADOS POSSUEM MAIS 5% DESCONTO

SOLICITE UMA VISITA
E DESCUBRA O QUE A CDL-VR TEM DE MELHOR A OFERECER

É necessário agendar o atendimento
Horário de funcionamento: Segunda a Sexta - 08:30h às 17:30h

(24) **3344-8052**



DIRETORES DA CDL-VR ESTIVERAM NO IV FÓRUM NACIONAL DO COMÉRCIO, EM BRASÍLIA

Entre os dias 17 e 18 de setembro foi realizado em Brasília, o IV Fórum Nacional do Comércio, com o tema “A Força do Setor que Movimenta o Brasil”, organizado pela Confederação Nacional das Câmaras de Dirigentes Lojistas (CNDL). A CDL de Volta Redonda enviou representantes por considerar um evento de grande importância para o setor. A instituição foi representada pelos diretores Luiz Cláudio de Ávila, Yhel Esteves e José Carlos do Nascimento, além do presidente da CDL Jovem, Bruno Freitas.



Para o presidente da CDL-VR, o evento reforça ainda mais a importância do setor para o crescimento do país, que vem sendo reconhecido em todas as esferas do Poder Público. “A presença de grandes nomes do Governo Federal no fórum é uma prova de que o nosso setor é realmente a mola propulsora que faz a economia brasileira girar”, afirmou o presidente Gilson de Castro, que não pôde estar presente por estar cuidando dos detalhes finais da festa de 50 anos da CDL-VR, que aconteceu no dia 19/09.

MINISTROS REAFIRMARAM COMPROMISSO COM CRESCIMENTO ECONÔMICO E SEGURANÇA

Falando para um setor que movimenta mais de R\$ 340 bilhões, o ministro da Economia, Paulo Guedes, reafirmou a confiança nas reformas que o governo está capitaneando. O ministro disse que as ações do governo, com apoio do Congresso, muito em breve trarão resultados. Segundo Guedes, o Brasil avançou muito em 2019. “Conseguimos aprovar a Reforma da Previdência, a MP da Liberdade Econômica, avançamos nas privatizações, fechamos acordos com o Mercosul e a União Europeia”, enumerou. “As mudanças estão acontecendo, e temos certeza que os resultados virão já no próximo ano”, disse.

O encerramento do evento foi com o ministro da Justiça e Segurança Pública, Sérgio Moro, que também foi homenageado, com o prêmio Mérito Lojista Nacional, considerado o “Oscar do Varejo”. A honraria homenageia empresas, personalidades políticas, empresariais e meios de comunicação que mais contribuíram para o bom funcionamento do comércio brasileiro. O ministro recebeu a

estatueta das mãos do presidente da CNDL, José César da Costa e foi cumprimentado pelos 27 presidentes das Federações do Sistema CNDL.

Moro agradeceu a homenagem e se disse honrado, lembrando ainda da importância do setor varejista. “Esse é um dos setores mais importantes da nossa economia, o que mais emprega. Esse prêmio é motivo de muito orgulho”, disse. Em sua fala, o ministro afirmou que um “um país mais seguro tem um ambiente mais propenso para o desenvolvimento da economia”.



EMPREENDEDORISMO

O presidente da Associação Brasileira da Indústria de Equipamentos e Serviços para o Varejo (ABIESV), Marcos Andrade, abriu as discussões com a apresentação da palestra “Visual Merchandising e a Experiência do Consumo”. Segundo Andrade, ao contrário do que se pensa, a loja física ainda é muito importante para o cliente. “Os clientes estão dispostos a usar tecnologia, mas seguem inspiradas pelos espaços criados pelos lojistas”, diz. Segundo ele, 85% das vendas ainda têm origem nas vitrines.

João Cristofolini levou aos participantes dicas importantes sobre o empreendedorismo. Ele mesmo, um empreendedor de sucesso, começou a se interessar pelo assunto aos 13 anos. Sua primeira lição: “Não é preciso ser o mais inteligente e capacitado para empreender. O importante é se cercar de pessoas melhores que você. Isso inclui leitura de autores consagrados.” João disse que empreender é resolver problemas. “Geralmente, os negócios surgem a partir de um incômodo, quando temos a insatisfação. Podemos usar o incômodo para

reclamar ou usá-lo para ele virar um combustível para novos desafios”, ensina.

E se você já tem o seu negócio, não relaxe. Para Cristofolini, o empreendedor tem que matar e recriar seu empreendimento todo o tempo. “Se você não destruir seu próprio negócio, seu concorrente o fará por você”.

Para falar sobre os desafios do varejo no atual cenário nacional, o evento convidou o diretor técnico do Sebrae, Bruno Quick. Bruno elogiou o movimento de lojistas que agora cresce, mostra a sua cara e cobra a aplicação da sua agenda. Para o técnico, a evolução do movimento varejista foi fundamental, por exemplo, para avanços como a reforma trabalhista. Bruno comentou que, hoje, o Brasil começa a ter um tecido empresarial semelhante ao dos EUA. São 16 milhões de empresas pequenas e médias que agora devem se organizar para apresentar suas demandas. “Chegou a hora de criar condições para que essas empresas cresçam”, disse. Para isso, Bruno diz que ações como as realizadas em conjunto com entre CNDL e Sebrae têm sido fundamentais para avançar com agenda do setor.

TECNOLOGIA

A cultura digital, o ecossistema das startups e o futuro do varejo foram os temas debatidos na também durante o IV Fórum Nacional do Comércio. O executivo líder da área de Soluções de Indústria para os mercados de Varejo e Bens de Consumo da IBM, Ênio Garbin, levou ao Fórum a atuação da empresa para o setor varejista, um mercado que está conectado diretamente com o consumidor, um público que agora tem o poder em suas mãos e está em busca de experiências novas.

Segundo Garbin, tecnologias que pareciam do futuro já estão no cotidiano de bilhões de pessoas. “A inteligência artificial, por exemplo, já é uma realidade e já está entregando resultados”. O técnico da IBM apresentou exemplos de lojas com

ambiente totalmente digitalizado, sem caixas, sem utilização de dinheiro ou cartões. “As lojas vão ter que mudar, porque os seres humanos estão mudando”.

Já o dataminer da Distrito, Daniel Quandt, abriu o Ecossistema de startups no Brasil, uma pesquisa que ele desenvolveu mapeando as empresas inovadoras do Brasil. “O mercado de startups de varejo no Brasil ainda são muito poucas e não temos grandes tentativas de ruptura nesse negócio”, diz.

Já Samuel Normando, diretor de criação da Publicis Brasil, falou do poder da criatividade nos negócios. Ele apresentou cases em que a história do produto serve como atrativo para o cliente. “Uma história bem contada, relevante, tem o poder de mobilizar. Uma história relevante pode reescrever a sua história”, disse, se referindo à construção de uma marca.

SAIBA MAIS:

O IV Fórum Nacional do Comércio é um evento criado pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e a Câmara de Dirigentes Lojistas do Distrito Federal (CDL-DF) com o objetivo de fomentar a discussão sobre a economia brasileira e de submeter ao poder público propostas que redirecionem a política econômica para assegurar maior competitividade às empresas dos setores de Comércio e Serviços. O evento, que acontece há quatro anos, tem os seguintes objetivos:

- Promover o desenvolvimento dos negócios do varejo no país;
- Debater de forma ampla o Comércio Brasileiro;
- Disseminar informações inovadoras para que as empresas lojistas melhorem seu desempenho;
- Tornar-se referência como ferramenta de apoio ao autodesenvolvimento dos varejistas nacionais;
- Envolver e mobilizar líderes e formadores de opinião para debater temas da política econômica, gestão empresarial e institucional que impactam em nossas empresas e entidades em busca de soluções produtivas.



A revista **O LOJISTA** deste mês traz mais dois associados que aderiram ao projeto “Parceiro 10”, que tem como objetivo ajudar a divulgar seus parceiros que oferecem descontos para os associados, fortalecendo suas marcas, com a chancela da CDL de Volta Redonda.

MAP PUBLICIDADE

Atualmente é impossível ter uma empresa sem uma identidade visual que represente bem a visão, um setor de marketing, um bom gerenciamento de redes sociais e estar habituado dentro do ambiente de mídias. É exatamente esta a proposta da MAP Publicidade. A agência, criada em 2016, vem a cada ano chamando a atenção de clientes renomados na cidade, com seu serviço centralizado no desejo do cliente.

O foco principal da equipe, gerida por Aline Lima e Flávia Manes, é a questão da ação multidisciplinar, ou seja, ter profissionais variados dentro da área da comunicação para atender todas as necessidades do cliente. Eles contam com jornalistas, publicitários, designers gráficos e relações públicas. O grande objetivo é gerar praticidade e inovação, por meio de quatro passos: entender o negócio, conhecer a história, descobrir o potencial e gerar soluções.

SOBRE O PARCEIRO 10: “O Parceiro 10 é bom, porque conseguimos contratar uma série de



serviços por um preço bem acessível e ainda podemos ser vistos por várias empresas nessa divulgação. Inclusive, um dos serviços, a entrevista que fizemos, nos ajudou a fechar com um cliente, então é bem interessante”, disse a diretora executiva, Aline Lima.

CRIS FURTADO NATURA

Um setor importante e que vem sempre ganhando espaço no mercado é o da beleza. Bom exemplo disso, é a franquia Cris Furtado – Aqui tem Natura. A loja, que foi a primeira franquia do Estado do Rio de Janeiro, tem feito sucesso, a prova é a abertura de outra loja, ainda este mês, no bairro Retiro. A empresária Cristiane Furtado disse acreditar na cidade de Volta Redonda, num comércio forte, e que a dedicação é o diferencial para crescer cada vez mais.

A visão da empresa, segundo ela, é atender o cliente de maneira personalizada, marcando a experiência dele ao invés de simplesmente vender. Para isso, contam com uma equipe bem preparada para um atendimento de excelência e o principal diferencial em relação aos revendedores da empresa: uma grande variedade de produtos para pronta-entrega. A loja está sempre se renovando, com decoração e novas linhas de produtos.

SOBRE O PARCEIRO 10: “O projeto é bem interessante, gostamos de participar. Alguns destaques, com certeza, são as divulgações no cinema e na rá-



dio, pois tem um alcance bem grande, com um público variado, ou seja, um volume alto de pessoas tem acesso. É muito importante também, conseguirmos ter a visibilidade dos associados da CDL-VR. Um projeto muito legal e com margem para crescer mais”, afirmou Cristiane Furtado.

EMPRESÁRIOS QUE VÃO ADERIR A BLACK FRIDAY APOSTAM NA OPORTUNIDADE DE AUMENTAR VENDAS

Após anos de um cenário de incertezas na economia do país, a expectativa dos comerciantes para aderir a Black Friday brasileira deste ano é de bons resultados. Um levantamento feito em todas as capitais pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) revela que 11% das empresas pretendem aderir à campanha — percentual que sobe para 16% no setor de comércio. Desse total, 77% enxergam uma oportunidade para aumentar suas vendas e 19% em girar produtos em estoque.

As principais estratégias de preparação que devem ser adotadas pelos empresários que participarão da Black Friday, inclusive as lojas físicas, envolvem realização de promoções especiais, investimento na divulgação de seu negócio e ampliação do estoque. Para atrair os consumidores, o desconto médio a ser aplicado nos produtos ou serviços durante o período do evento, deve ficar entre 30% e 50%.

A BitFinanças Controladoria, que é associada a CDL-VR, e foi criada este ano, vai oferecer promoções entre 40% e 60% de



desconto para seus clientes. "Em face das novas propostas do sistema que utilizamos de atender as empresas com OpenBanking, a expectativa para essa primeira campanha de Black Friday são ótimas", disse Lucas Carboto, assistente-administrativo da empresa, que trabalha com gestão das rotinas de financeiro e contabilidade em tempo real das empresas.

Outro dado apontado pela pesquisa mostra que um em cada quatro empresários participantes do evento acredita que as vendas na Black Friday 2019 serão melhores em relação ao ano passado. Muitos empresários acreditam que a data é um indicativo para vendas no Natal e em maior número está o comércio, ainda que a Black Friday seja tradicionalmente realizada na última sexta-feira de novembro, a a-

penas um mês das festas de final de ano, os empresários consideram que o evento é um indicativo de como serão as vendas para o natal, em maior medida no setor de comércio.

Esse é o caso da Classe Noivas, que também é associada a CDL-VR, e vê a Black Friday como uma forma de alavancar as vendas da casa. "A principal vantagem que vemos na Black Friday é a proximidade com o 13º salário que já está incorporada ao calendário do comércio e, portanto, é aguardada com ansiedade por nós" disse Kassya Regina, proprietária da loja. E sobre a campanha, Kassya falou mais sobre as promoções que estão desenvolvendo. "Ainda estamos estudando, mas os clientes podem ter certeza que será imperdível. A Black Friday é um sucesso e estamos muito empolgados para poder participar do evento este ano", disse completou.



CDL-VR ORIENTA EMPRESAS A INVESTIREM EM PROMOÇÕES E DECORAÇÃO PARA ATRAIR CLIENTES

Baseada nesta pesquisa, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), que já se antecipou criando uma ação integrada à campanha Natal Família, com sorteio de prêmios, quer também incentivar o comércio da cidade não só a participar dessa etapa, como oferecer ainda mais promoções.

Segundo a instituição, a entidade também orienta às lojas

a capricharem na decoração, a enviar e-mail marketing para seus clientes, fazer propaganda e usar muito a rede social para divulgar os descontos oferecidos. Além das ações individuais de cada loja, a CDL-VR também vai dar apoio com campanhas.

"Temos observado a cada ano, que lojas e shoppings da nossa cidade já realizam ações focadas na Black Friday, muitas

vezes, criando uma semana inteira de descontos. Isso é fundamental para que o consumidor prefira comprar em Volta Redonda com descontos, e tendo ainda a vantagem de não precisar pagar frete, além de ver de perto os produtos que vai comprar", afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro.

DE CARA NOVA CAMPANHA

Natal Família

SORTEARÁ 50 PRÊMIOS
PARA QUEM COMPRAR
NO COMÉRCIO DE
VOLTA REDONDA

UM DOS PRÊMIOS É UM CARRO OKM
E UMA DAS ETAPAS COMEÇA EM
NOVEMBRO INTEGRADA A BLACK FRIDAY

A campanha Natal Família da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) está de volta e reestruturada neste ano de 2019. Será apenas para Volta Redonda, ou seja, só quem comprar nas lojas participantes da campanha na cidade poderá concorrer aos 50 prêmios, entre eles, um carro zero. De acordo com a instituição, a realização da campanha apenas no município é uma forma de valorizar os lojistas locais neste ano em que completa o seu cinquentenário, incentivando os consumidores de outros municípios da região a comprar no comércio da cidade, de olho na sorte.

A mudança também está no novo formato da campanha, que será dividida em duas etapas e seguindo um modelo totalmente diferente. “Este ano a campanha Natal Família será totalmente voltada para o comércio de Volta Redonda. A ideia é garantir que todo o investimento realizado nas ações seja utilizado pelos associados, pois voltará na forma de vale-compra para os lojistas”, afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro. Segundo ele, o associado que aderir à campanha terá pela primeira vez direito a um kit para a primeira etapa da campanha no final de novembro, que



pega carona na Black Friday como forma de antecipar o fomento do consumo antes do mês de dezembro.

A primeira etapa ocorrerá entre 25 e 29 de novembro, com o sorteio no sábado seguinte, dia 30, dos vales-compra no valor de R\$ 1.000,00. “Além disso, é uma maneira de estimular o consumidor a comprar nas lojas da cidade e não só pela internet, porque, teremos a vantagem dos descontos oferecidos pelas empresas agregada ao prêmio. Ou seja, além de pagar mais barato, o cliente ainda poderá ser sorteado e ganhar R\$ 1.000,00 para gastar no comércio de Volta Redonda. Está muito bem amarrada para beneficiar tanto o lojista quanto o consumidor”, explicou.

Os vales-compra de R\$ 500,00 serão sorteados nos sábados de dezembro, e no dia 26 do mesmo mês, mesmo dia em que será sorteado um carro zero quilômetro. O valor do kit também está R\$ 100,00 a menos este ano. O investimento por parte da empresa para aderir à campanha é de R\$ 482,00, parcelados em cinco vezes.

“Vamos entregar ao final da campanha mais de R\$ 60 mil em prêmios, incluindo o carro zero quilômetro. Além disso, teremos divulgação de toda a campanha na tevê, rádios, jornais, cinema e internet, além de outras mídias. Quanto mais empresas aderirem, mais chances de atrair o consumidor, por isso, é importante o lojista e prestador de serviços, terem o kit, que ainda inclui cartazes, adesivos, bandeirolas para chamar a atenção dos clientes na loja”, acrescentou Gilson.

O novo modelo da campanha Natal Família foi apresentado no Happy Hour de agosto e também na 9ª Feijoada Amigo Solidário da CDL Jovem, no dia 1º de setembro e aprovado pelos associados. Eles elogiaram os 50 prêmios e a integração com a Black Friday. Para saber mais sobre como participar ou tirar dúvidas, basta entrar em contato com a CDL-VR pelo telefone 3344-8050.



CENTRAL DE EMPREGOS DA CDL-VR É ÓTIMA OPÇÃO PARA CONTRATAÇÕES DE FIM DE ANO

Nesta época do ano, o setor produtivo já inicia o trabalho de reforço da equipe de olho no crescimento do fluxo de consumidores em virtude das compras de Natal. E uma opção de baixo custo para fazer a seleção desses trabalhadores é a Central de Empregos da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR). Esse serviço oferecido para associados tem feito a ligação entre empresas e prestadores de serviços, de todos os portes, que buscam mão de obra qualificada, com quem está em busca de uma oportunidade no mercado de trabalho.

“O objetivo é dar suporte, fazendo a seleção de candidatos, de forma simples, profissional, com uma psicóloga especializada em Recursos Humanos, que avalia o candidato de acordo com o perfil desejado de cada empresa, com um grande diferencial: um valor simbólico apenas para cobrir custos”, afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro.

O processo é bem simples e moderno: o associado entra em contato com a entidade e o

candidato faz o cadastro no site na vaga de seu interesse. Todas as vagas são divulgadas nas redes sociais da CDL-VR, alcançando um grande número de pessoas, aumentando o banco de currículos cadastrados, com um vasto perfil de profissionais disponíveis no mercado.

As vagas abrangem diversos setores do comércio da cidade. Neste período, no último trimestre do ano, as lojas começam a procurar profissionais para contratações temporárias para reforçar a equipe, além de também ficarem de olho em talento para vendas, o que aumenta a chance também de efetivação dos temporários. Para se ter uma ideia, no ano passado, a estimativa da Associação Brasileira do Trabalho Temporário (Asserttem), foi de que cerca de 430 mil vagas tenham sido abertas. Só em Volta Redonda este número gira em torno de dois mil postos temporários neste período do ano.

Na CDL-VR, o atendimento aos candidatos é feito pela psicóloga Fabiana Inácio, que faz todo o processo de seleção, des-

de a avaliação dos currículos como as entrevistas com os candidatos, ao encaminhamento para as vagas disponíveis, de acordo com o perfil desejado pela empresa contratante. “Dando esse suporte, ajudamos a reduzir o tempo que uma empresa leva para receber currículos, avaliar, fazer entrevista, por exemplo. Todo esse processo é comigo. Ao final, indicamos três candidatos conforme a vaga disponibilizada e a empresa pode escolher o que tenha mais afinidade para o cargo, porque, respeitamos também a empatia entre a empresa e o candidato”, afirmou.



Fabiana Inácio, psicóloga da CDL-VR

CONFIRA COMO FUNCIONA A CENTRAL DE EMPREGOS

RECRUTAMENTO

- Alinhamento de cargos e salários junto ao cliente;
- Definição do cargo que será ocupado;
- Alinhamento do perfil comportamental;
- Preparação cuidadosa do anúncio da vaga;
- Fazer divulgação;
- Triagem de currículos;
- Planejar o processo de recrutamento e seleção.

SELEÇÃO

- Convocação de candidatos;
- Para cada vaga são enviados três candidatos;
- Realização de entrevista comportamental, individual e por competência;
- Encaminhamento para a empresa.

CDL-VR OFERECE SERVIÇO DE CONSULTAS SOBRE VEÍCULOS

— SPC Auto:

JÁ EM FUNCIONAMENTO



O SPC Auto, serviço oferecido para consulta sobre veículos automotores que permite obter informações completas do histórico do bem, já é um serviço muito útil para associados da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda. A ferramenta agora traz um novo formato na consulta online e presencial, que vai gerar uma sé-

rie de benefícios para o usuário do novo sistema. O serviço já está em funcionamento no site do SPC Brasil: www.spcbrasil.org.br para associados e no balcão da CDL-VR para não associados.

O objetivo é fornecer informações, principalmente, para agências de carros e empresas que compram veículos, principalmente, usados.

— Veja o que mudou:

- As consultas de Auto para venda no balcão estão disponíveis no Menu de Consultas, na parte Consulta Balcão/Declaração;
- Foram inseridos dois campos na chave de busca, para inserção dos dados: número do documento e data de nascimento;
- Antes de gerar o resultado da consulta, é apresentada a tela para atualização dos dados cadastrais de quem faz a consulta, seguindo o mesmo fluxo tratado na jornada do consumidor;

**ASSOCIADO, VOCÊ ESTÁ PRECISANDO
CONTRATAR UM COLABORADOR?**

A CDL-VR REALIZA O RECRUTAMENTO E SELEÇÃO DE CANDIDATOS PARA SUA EMPRESA.

UMA PSICÓLOGA ESPECIALIZADA FARÁ TODA A DIFERENÇA NA ESCOLHA DOS MELHORES CANDIDATOS DE ACORDO COM O PERFIL DA SUA EMPRESA.

ENTRE NO SITE E CONHEÇA MAIS DETALHES

www.cdlvr.org.br

OU PELO TELEFONE
(24) 3344-8050

- No resultado das consultas é apresentada uma mensagem no topo, que tem como objetivo alertar sobre a confidencialidade dos dados;
- Logo abaixo do resumo das ocorrências, é apresentado um campo com os dados da consulente validados na Receita Federal;
- Será gerado um termo de responsabilidade, junto ao arquivo de impressão, para assinatura de quem acessou os dados, a fim de resguardar a Entidade e o SPC Brasil sobre quaisquer possíveis ocorrências.



Benefícios:

- Evitar negociações com veículos fraudados, roubados, alienados, etc.;
- Identificar a legitimidade dos dados do veículo;
- Confirmar a propriedade de veículo(s) de pessoas físicas e jurídicas.

Principais ítems:

- **SPCAuto Estadual**
Apresenta informações sobre veículos automotores de abrangência Estadual do Detran.
- **SPCAuto Nacional**
Apresenta informações sobre veículos automotores de abrangência nacional do Denatran.
- **SPCAuto Nacional + DPVAT**
Produto mais completo da família de veículos automotores apresenta informações de abrangência nacional do Denatran, juntamente com as informações do DPVAT e Gravame.
- **SPCAuto Gravame**
Apresenta informações sobre intenção de Gravame nos veículos pesquisados, ou seja, se o veículo possuiu algum financiamento não quitado ou alguma irregularidade na documentação.
- **SPCAuto DPVAT**
A Consulta apresenta informações do seguro obrigatório DPVAT sobre Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre. Com ele, o associado consulta informações sobre veículos automotores de abrangência Estadual do Detran.
- **SPCAuto Roubo e Furto**
Apresenta informações sobre ocorrências de roubo ou furto do veículo.



Lauro Rodrigues
Especialista em Segurança

(24) 99838-7410
(24) 99821-3303

lauro.mrodrigues@verisure.com.br
www.verisure.com.br



EMPREENDEDORISMO FEMININO

Por Carla Teixeira Panisset - coordenadora Comunidade Sebrae



Empreender é desafiador para todos. Homens e mulheres, quando iniciam um negócio, enfrentam riscos e uma série de burocracias. Entretanto, pelas pesquisas já realizadas, sabemos que essa jornada tem sido mais desafiadora para as mulheres, por isso acreditamos na importância do apoio ao empreendedorismo feminino.

Segundo dados do Sebrae, as mulheres já são 34% dos donos de negócios existentes no país. Apesar delas serem 16% mais escolarizadas do que os homens, seu faturamento é 17% menor que o deles. Elas também empreendem mais por necessidade do que por oportunidade. Em geral, seus negócios são pouco diversificados, em segmentos de baixo valor agregado e com menor capacidade de internacionalização.

Essas diferenças se dão sobretudo por questões no âmbito da cultura e do comportamento. Assim, com o aumento da escolaridade das mulheres, não é o conhecimento técnico que impõe barreira ao exercício pleno do empreendedorismo. São as soft skills, ou habilidades comportamentais, que precisam ser mais desenvolvidas, como a habilidade de negociar, de liderar etc.

Também é preciso cuidar dos aspectos culturais, diminuindo

do estereótipos e pré-conceitos. Campanhas que trazem mulheres bem sucedidas, à frente de seus negócios, são referenciais importantes para as meninas que podem um dia empreender. Ter estratégias de apoio às mulheres que considerem seus demais papéis, como o de mãe, são fundamentais para que consigam chegar a resultados exitosos.

Pensando nisto o Sebrae criou projeto "Delas - Desenvolvendo Empreendedoras Líderes Apaixonadas pelo Sucesso". Neste projeto buscamos o aumento da competitividade dos negócios liderados por mulheres, por meio do desenvolvimento de seu comportamento empreendedor e habilidades para gestão. Fazemos isso com mentorias, consultorias, formação de redes, oficinas coletivas e ações de acesso a mercados.

É urgente aumentar a competitividade e produtividade das pequenas empresas, isso passa certamente por fortalecer os negócios liderados por mulheres, já que estas tem aumentado cada vez mais sua participação no mundo do empreendedorismo. Com este fortalecimento, aumentamos a possibilidade de geração de emprego e renda em nosso país, o que será bom não só para as mulheres, mas para toda a sociedade.

PRECISOU, FALE CONOSCO!

CANAL DE ATENDIMENTO

24 98125-9431

50 CDL Volta Redonda



50
anos



CDL
Volta Redonda



Em grande estilo, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) comemorou seus 50 anos no espaço de festas Galpon, na Casa de Pedra, para mais de 1.300 convidados no dia 19 de setembro. A festa teve apoio da Unimed-VR e Sicoob. A instituição foi fundada em 10 de setembro de 1969, por um grupo de empresários que se uniram em prol da classe Lojista. O evento foi pensado não só para celebrar, mas também como uma forma de prestigiar e reconhecer o esforço dos empresários locais para manter a economia da cidade girando, fortalecendo o setor produtivo.

Numa noite de confraternização e homenagens, o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro, falou sobre o olhar visionário dos fundadores da entidade, que há cinco décadas já enxergavam a importância do associativismo. Em seu discurso, ci-



tou todas as transformações tecnológicas e de infraestrutura pelas quais a entidade passou ao longo dos anos, visando oferecer cada vez mais serviços com um atendimento de qualidade e parcerias para os associados terem descontos em diversos produtos e serviços.

Ele ainda destacou o compromisso e dedicação de todos os diretores da Executiva e da CDL Jovem que são voluntários e trabalham com empenho para mover essa engrenagem chamada CDL. Falou também da força que o movimento lojista tem para enfrentar desafios num mercado cada vez mais competitivo. "Sabemos que vivemos momentos difíceis, com uma economia instável, criações de leis e taxas que oneram cada vez mais o setor produtivo, mas lutamos unidos por uma carga tributária mais justa e pelo crescimento econômico e social da nossa cidade. Boa parte das empresas de Volta Redonda é de gestão fami-





liar, com o amor pela nossa profissão passado de geração em geração, o que confirma que temos grandes histórias de sucesso e empreendedorismo, que precisam ser sempre reconhecidas.”

O presidente agradeceu a todos os associados pela confiança na CDL-VR, por ajudarem a manter a entidade em franco crescimento. Também agradeceu aos colaboradores, parceiros e a imprensa pelo apoio ao de-



envolvimento da cidade. Na festa, foram homenageadas as quatro funcionárias e as dez empresas associadas mais antigas, numa edição especial do prêmio Mérito Lojista, que fez parte das comemorações desses 50 anos.



PRESIDENTE DA FCDL-RJ DESTACOU IMPORTÂNCIA DA CDL-VR PARA O DESENVOLVIMENTO DA CIDADE

O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro (FCDL-RJ), Marcelo Mérida, também prestigiou o evento e destacou a importância da CDL de Volta Redonda para o desenvolvimento econômico da cidade.

“A CDL-VR é uma referência para o comércio e consumidores de Volta Redonda. Uma das que mais se destacam no estado pelo trabalho que é realizado e pela luta pela nossa classe. Todos os presidentes que passaram contribuíram para que hoje essa sólida instituição conquistasse a credibilidade que tem. Os nossos parabéns por esses 50 anos e que venham mais 50 de muito crescimento”, afirmou.

Volta Redonda conta hoje com mais de 8 mil estabelecimentos comerciais, gerando

mais de 40 mil postos de trabalho, o que representa quase 70% dos empregos da cidade. Diversas autoridades, como o vice-prefeito de Volta Redonda, Maicon Abrantes; o prefeito de Barra Mansa, Rodrigo Drable; a comandante do Batalhão da Polícia

Militar, Luciana Rodrigues; e o delegado da Polícia Federal, Pedro Paulo Simão; vereadores, representantes de outras entidades parceiras, prestigiaram o evento que contou com jantar e um show da banda Serial Funkers.



EMPRESAS ASSOCIADAS HÁ MAIS TEMPO FORAM HOMENAGEADAS

Durante a festa de 50 anos, as dez empresas associadas mais antigas da CDL-VR foram homenageadas pelo pioneirismo, por continuarem investindo na cidade e por estarem há tanto tempo ajudando a construir a história da CDL-VR. Nós conversamos com seus representantes. Confira a entrevista:

Osmar Fernandes – Drogaria Moderna



“Nestes 50 anos aprendemos muito com as ferramentas ofertadas pela CDL-VR, com os cursos oferecidos e com a preciosa convivência entre os sócios e diretores. A CDL-VR tem fundamental importância para as empresas associadas, para o comércio de forma geral e para a cidade. Além da aprendizagem, pude fazer muitos bons amigos. É uma honra receber esta homenagem, especialmente num país onde é tão difícil se manter por tantos anos!”

Karla Pehrson – Certa Material Elétrico



“Muito orgulho sermos um dos três primeiros associados. Sempre trouxe benefícios e orientação em todos os níveis. Destaco os cursos e a representação junto aos órgãos públicos, que é essencial. É muito importante ter este espaço onde o empresário pode se unir. É um orgulho muito grande participar desta instituição e receber essa homenagem”.

Jerônimo Santos – Drogaria Retiro



“Na fundação da CDL-VR já existia a preocupação em cuidar e dar suporte ao comércio. Acredito que uma das maiores razões do lojista se associar era, primeiramente, a consulta ao SPC. Com o tempo, a entidade passou a participar da vida da cidade, nas discussões políticas, principalmente com relação à segurança, sempre com diálogo com os poderes Executivo e Legislativo, ajudando socialmente também com a CDL Jovem. Fui diretor e presidente da CDL-VR. Participar durante todo este tempo, me ajudou muito, foi fundamental, com as palestras, a troca de informação. Me sinto muito orgulhoso por ser lembrado e ser homenageado”.

Vitor Alex Batista - Vitor Calçados



“Essa é uma grande homenagem e agradecemos à diretoria da CDL-VR. É uma longa trajetória que foi criada com a participação do meu pai, que foi um dos fundadores, e hoje damos continuidade na parceria. Ficamos muito agradecidos! A CDL-VR veio como resposta a uma necessidade dos lojistas de se reunirem para conversar entre si, pensar melhorias, até junto às autoridades, para fortalecer o comércio. Hoje, podemos ver que esses pioneiros tiveram muito sucesso, impulsionando o comércio de uma maneira extraordinária”.

José Willian Noel - Rodac



“É uma felicidade muito grande comemorar estes 50 anos da CDL-VR, recebendo uma homenagem como essa. Depois de tantos anos de parceria. E é muito importante, pois a entidade é parceira do comércio, incentiva, fomenta a economia e oferece toda a ajuda para o comerciante. Então estou muito feliz, muito honrado!”

Paulo Roberto Fagundes - Posto AP



“Nossa trajetória de CDL-VR é muito bonita, começou com o meu pai lá atrás e depois, eu comecei a minha também, que já tem 25 anos. É uma parceria muito grande, pela qual aprendemos muito. A questão da consulta ao SPC foi uma das mais importantes neste processo, numa época onde se fazia muita venda a crediário. É uma satisfação e alegria muito grande, especialmente, em homenagem ao meu pai, que gostava muito da entidade, era muito ligado”.

Célia Regina Cunha - Casa Mury



“A CDL-VR é muito importante na nossa história, então, ficamos muito felizes com a homenagem. Um dos principais benefícios que consideramos é a segurança na venda, porque os serviços, como o SPC Brasil, são de uma ajuda muito grande no nosso dia-a-dia, facilita bastante. Ficamos muito alegres pelo reconhecimento nestes 50 anos, por termos ajudado a criar a instituição”.

Vera Lúcia Mollica - Mollica



“Meu pai foi o primeiro presidente da CDL-VR. Hoje é muito gratificante ver que o que foi criado lá atrás e continua crescendo. A homenagem é um gesto muito simpático que nos deixa muito felizes. Nós somos a terceira geração aqui na direção do Mollica, então, durante todos estes anos, acompanhamos o crescimento do comércio com a ajuda da CDL-VR, dando suporte, informação”.

Rosuel Zaidan - Óticas Veneza



“Nesses 50 anos, a CDL-VR foi de grande importância para o nosso crescimento, cumprindo um papel fundamental em nosso comércio, amparando e representando nossos interesses. Considero de grande ajuda o SPC, um instrumento que sempre nos auxiliou com rapidez e segurança nas informações de crédito, além das campanhas em datas comemorativas que incrementam sempre nossas vendas. É uma enorme satisfação comemorar os 50 anos e receber esta homenagem”.

Alice Modas

*A empresa Alice Modas, uma das homenageadas, não enviou representante à festa, mas o troféu foi entregue à diretora social, Mônica Laviolla, que teve o compromisso de fazer a entrega aos representantes da empresa.

FUNCIONÁRIAS MAIS ANTIGAS TAMBÉM FORAM HOMENAGEADAS

A CDL de Volta Redonda também homenageou as quatro funcionárias mais antigas, que, em seu setor, contribuem diariamente para o crescimento, atendimento aos associados e para manter a história sempre viva.

Teresinha de Almeida: assistente-administrativo

“Fico muito feliz de fazer parte do quadro de funcionários, especialmente, no ano em que a CDL-VR completa 50 anos. Foi uma homenagem muito bonita a que recebemos e fico bastante grata aos diretores pela lembrança e reconhecimento.”

Ana Aparecida de Freitas: assistente-administrativo

“Receber a homenagem diante de tantos associados foi um prazer muito grande. Ainda pude falar e agradecer em nome das colegas e foi muito legal ver pessoas que ajudaram a construir a CDL-VR reunidas ali para celebrar o jubileu de ouro. Foi uma grande alegria!”

Sandra Aparecida de Oliveira: auxiliar-administrativo

“Meu primeiro emprego foi na CDL-VR e poder ver o crescimento da entidade, conhecer tanta gente legal, que já passou por aqui, é uma maravilha. Já é um motivo de orgulho. Mas poder ser homenageada no cinquentenário, valoriza ainda mais o trabalho que realizamos e nos dá uma alegria a mais. Foi um gesto muito bonito, só tenho a agradecer.”

Maria Aparecida de Almeida: auxiliar-administrativo

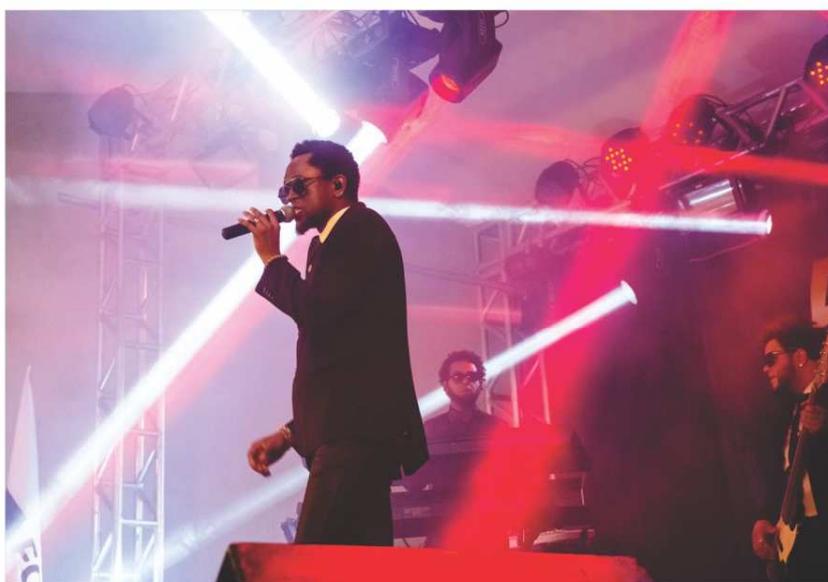
“Eu trabalho na CDL-VR há 31 anos, pude vivenciar muitas mudanças, aprendi e aprendo muito ainda. Um aprendizado que vou levar para a minha vida. Agradeço de coração a confiança depositada em mim, a homenagem e o reconhecimento no aniversário de 50 anos. Foi uma honra estar presente nesta comemoração.”

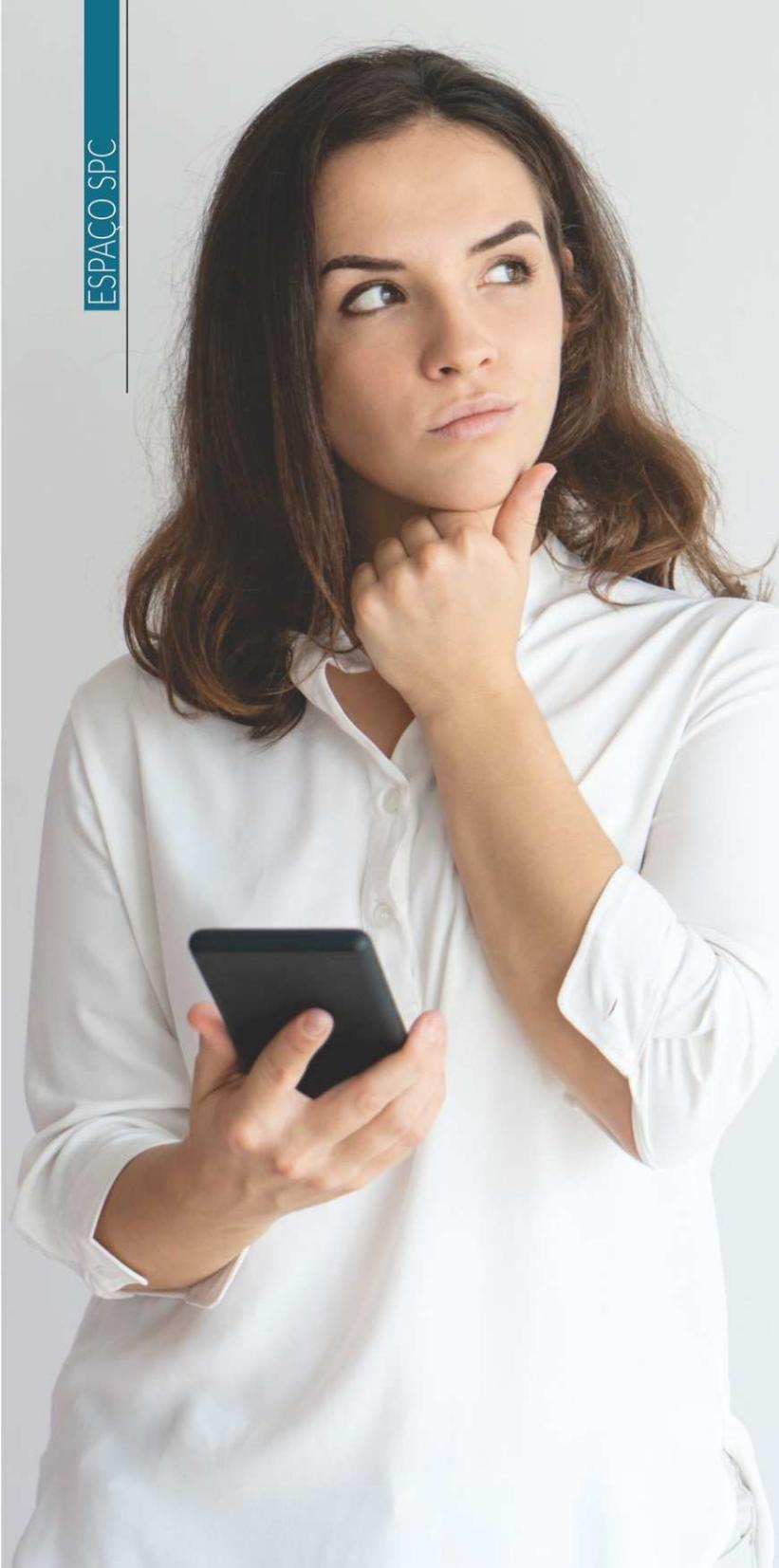


CONFIRA ALGUNS MOMENTOS DA FESTA



Fotos: Carlos Caldeira e Francis Braga Fotografia





ABRIR MÃO

PREJUDICARIA ROTINA

MOSTRA F

ESTUDO REVELA QUE 87% DOS JOVENS ACREDITAM QUE NÃO TER UM SMARTPHONE

Mandar e-mail, pesquisar na internet, trocar mensagens instantâneas com amigos, tirar fotos, ouvir música e até mesmo fazer ligações. O smartphone se tornou um aparelho essencial na vida dos brasileiros, ao ponto de que muitos já não conseguem imaginar como seria a sua rotina sem essa ferramenta. Exemplo dessa necessidade, é que em cada dez jovens que possuem um smartphone, oito (77%) garantem que a sua vida seria prejudicada de alguma forma, caso não tivessem o aparelho. Nesse caso, as áreas mais afetadas seriam as atividades de lazer (39%), os estudos ou o trabalho (39%), a vida social (37%) e as finanças (21%).

De acordo com o estudo, oito em cada dez jovens brasileiros (84%) entre 18 e 24 anos, nascidos dentro da chamada Geração Z, possuem um smartphone, enquanto 66% mencionam a posse de um notebook. Eles usam o smartphone, principalmente, para ouvir música (72%), acessar as redes sociais (71%), assistir a vídeos (67%), tirar fotos (63%) e ler ou enviar mensagens instantâneas para amigos (58%). A pesquisa ainda mostra que 87% dos jovens entrevistados acessam a internet todos os dias, principalmente, por meio do smartphone (81%), opção bem mais à frente do que os que acessam a partir de um computador de mesa (51%) ou via notebooks (48%). Navegar na internet via smart TV e tablets é tarefa para 24% e 15%, respectivamente, dos jovens, segundo a pesquisa.

ACESSE NOSSO CANAL

www.youtube.com/cdlvoltaredonda



A CDL-VR
AGORA ESTÁ NO



DO DO SMARTPHONE A DE 77% DOS JOVENS CONECTADOS, PESQUISA CNDL/SPC BRASIL

JOVENS DE 18 A 24 ANOS ACESSAM A INTERNET TODOS OS DIAS UM SMARTPHONE PREJUDICARIA LAZER, ESTUDO E TRABALHO

“A Geração Z não está apenas crescendo cercada pela tecnologia, mas sua visão de mundo e a maneira como constroem relacionamentos e interação com o meio a sua volta parecem passar cada vez mais pelo uso de aparelhos móveis conectados. Eles não estão apenas ‘imersos’ no ambiente virtual, mas suas próprias vidas são, em parte, digitais”, observa o presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa.

As informações foram levantadas em uma pesquisa conduzida pela Confederação Nacional

de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), com o objetivo de analisar o comportamento e a relação dos jovens brasileiros da Geração Z com a tecnologia. A pesquisa integra o convênio Políticas Públicas 4.0 (PP 4.0), firmado entre o Sistema CNDL e o Sebrae, e pretende coletar insumos para a proposição de políticas públicas que contribuam com a melhoria do ambiente de negócios no país e, conseqüentemente, apoiem o desenvolvimento do varejo.

APESAR DE MAIS DIGITAIS, COMPRAS AINDA SÃO CONCENTRADAS NAS LOJAS FÍSICAS

O ambiente on-line é o preferido da Geração Z, não apenas para buscar todo tipo de informação, mas também para estar em dia com as relações sociais e ampliar o círculo de amizades, bem como para lidar com compromissos financeiros. Assim, em comparação ao meio físico, a internet é mais frequentemente utilizada para ficar informado sobre as notícias em geral (87%), buscar informações sobre produtos e serviços (82%), manter o contato com amigos e familiares (72%), conhecer pessoas (66%), fazer transações

bancárias e pagar contas (58%) e fazer cursos (52%). As aquisições em geral, incluindo itens como roupas, sapatos e eletrônicos, contudo, ainda são feitas em sua maioria nas lojas físicas (58%).

“As redes sociais têm um importante papel de divulgação das informações sobre marcas, incluindo seus serviços, contatos, localização e recomendações. No meio desse mundo de usuários conectados, é preciso saber onde estão aqueles com quem a marca deseja realmente dialogar.”, acrescenta Costa.

Metodologia – A pesquisa ouviu 801 jovens brasileiros, com idade entre 18 e 24 anos, residentes em todas as capitais. Homens e mulheres pertencentes a todas as classes econômicas e escolaridades.



Portobello shop

A casa da Portobello.

Av. Antônio de Almeida 398
Retiro - Volta Redonda
Tel.: (24) 3346 2420 / 3346 8171
98134 0408 (WhatsApp)

voltaredonda@portobelloshop.com.br

FINADOS FLORICULTURAS SE PREPARAM PARA AUMENTO NAS VENDAS

A pesar de o Dia de Finados ser uma data triste, também é de saudade e uma das maneiras encontradas por quem já perdeu um ente querido é prestar homenagens. E as flores são as mais escolhidas para esse momento, o que faz aumentar o faturamento das floriculturas. A margem de lucro pode chegar até 10% a mais durante este período que começa semanas antes do dia 2 de novembro.

O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) estima que no ramo de floricultura, os números desta data chegam a ultrapassar R\$ 1 milhão de negócios no Brasil. Os únicos dias que se destacam mais são Dia das Mães, Dia dos Namorados e Dia da Mulher, se-

gundo Darcy Machado, proprietário da floricultura Cantinho Flores. “É um dia bom de venda com aumento de 25% no movimento em comparação a um dia normal, mas não chega a ser como é em outras datas sazonais”, comentou.

A tradição do dia 2 de novembro é basicamente tirar um dia para lembrar daqueles que nos deixaram levando flores e fazendo orações em seus túmulos, como um tributo ou uma homenagem. Mas, essa tradição de levar flores aos cemitérios não é algo recente e nem nacional. Um exemplo dessa tradição é o Dia de Los Muertos no México, onde também há um ritual para a data.

Mas como a maioria das tradições no Brasil, ela vem se

perdendo com o tempo e deixando de ter a força que se tinha antigamente nessa data, além de concorrências que surgem nesta data. “Essa tradição vem caindo ano a ano. A impressão é que somente as pessoas com mais idade é que ainda continuam com a tradição de levar flores aos túmulos. E ainda tem uma particularidade que são os ambulantes que vendem flores na porta dos cemitérios, prejudicando bastante os lojistas do ramo” completou Darcy.

Também para Jô Souza, a rotina de trabalho fica mais intensa nos dias que antecedem à data. Na floricultura Jô Mariana Flores, a procura por flores para as homenagens de Dia de Finados cresce expressivamente. “O crisântemos é o mais procurado por resistir mais, ela pode ficar no sol direto e durar até três dias. Os vasos plantados são os que mais vendem”, disse.

Por isso, a proprietária deixa o estabelecimento pronto para atender a alta da demanda, deixando as flores perfeitas e frescas e com uma boa aparência para a sua clientela. “A preparação em média é de cinco dias de antecedência. Nós abrimos no feriado do dia 2 para aproveitar o aumento do movimento e, consequentemente, das vendas”, comentou.

Ainda como conta Jô Souza, flores como crisântemos, monsenhor, margaridas, cravos, flores-do-campo e rosas são as mais procuradas em função da data. “Esperamos um acréscimo de 15% nas vendas. Temos nos preparado muito para essas datas para atender o cliente da melhor maneira possível”, afirmou.



NOVOS ASSOCIADOS



- ALPHA INTERNACIONAL CONSULTORIA & TREINAMENTO
- ATELIÊ DAS ARTES
- AUTOSUL
- A VIANA LEAL
- CHICKEN IN HOUSE
- CONTABILIDADE GUANAHYRO
- ESSENCIAL MAGAZINE
- ESPAÇO KÁTIA SANTOS
- FARMÁCIA BOA SAÚDE
- FOUR SEASONS - MODA FEMININA
- KI PASTEL PASTELARIA
- MARGARETE APARECIDA FERREIRA BAFA TEIXEIRA
- MARQUES STUDIO
- M L LEAL DE ABREU EIRELI
- NATHÁLIA LEICHSNERING OLIVEIRA
- PAME SUPERMERCADO
- PRÉ EMPREGO
- SPETTO BRASIL
- UNILAR
- VALE PARTICIPAÇÕES & EMPREENDIMENTOS
- VIRTUOSA MODAS
- VI VIAHNA
- VR CRÉDITO

**POUPANÇA
PREMIADA
SICOOB 2019**
MAIS DE
**4 MILHÕES
EM PRÊMIOS***

A cada **R\$200,00** depositados,** você recebe um número da sorte para concorrer a prêmios incríveis.



Imagens meramente ilustrativas.

Procure uma Cooperativa. Central de Atendimento: 0800 724 4420 | Seg. a sex. - das 8h às 20h
Ouvidoria: 0800 646 4001 | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 045
Atterrado: (24) 3346 0897/ 3346 8860 | Retiro: (24) 3347 0597/ 3346 0570
Vila Santa Cecília: (24) 3340 5854

Para condições de participação, datas dos sorteios, descrição dos prêmios e demais informações, consulte o regulamento em www.sicoob.com.br/poupancapremiada2019
Promoção válida de 1/2/2019 a 31/12/2019 para pessoas jurídicas e físicas domiciliadas em território nacional, associadas ou não ao Sistema SICOOB, titulares de Contas Poupança ativas no BANCOOB. Para condições de participação, datas dos sorteios, descrição dos prêmios e demais informações, consulte o regulamento em www.sicoob.com.br/poupancapremiada2019.
Certificado de Autorização SICOOB nº 04.000928/2019. Imagens meramente ilustrativas. **Os valores aplicados devem gerar incremento no saldo da Conta Poupança e permanecer aplicados até o final da promoção para dar direito de concorrer aos prêmios. ***Os prêmios, exceto bens, serão entregues em vales-poupança conforme descrito no regulamento.

SICOOB
Faça parte.

MERCADO DE MODELOS CRESCE E AGÊNCIA DE VOLTA REDONDA SE DESTACA

O sonho de muitos meninos e meninas é fazer parte de uma agência de modelos, mas nesse meio existem diversas dúvidas e situações que precisam ser muito bem esclarecidas para que o sonho não se torne um pesadelo. Essa realização pode vir de uma boa agência de modelos.

Foi o que aconteceu com Reginaldo Francis, que era modelo. Depois de deixar as passarelas há 17 anos, ele se tornou promotor e agenciador de modelos. “Eu sempre desfilei por vários estados até que uma vez recebi um convite de ajudar a produzir um desfile e eu gostei. Nisso eu fiquei um bom tempo ajudando, mas não parei de desfilhar, até que um tempo depois eu estava só produzindo desfiles, aí fui montando e me atualizando sobre o funcionamento de agências” disse Reginaldo.

Existe toda uma estrutura por trás dessas empresas que, muitas vezes, ao ver um desfile de apenas alguns minutos, não é possível imaginar a dimensão do que se passa antes, durante e depois dessas produções. Basicamente, as agências de modelos servem como uma ligação entre as marcas, grifes de lojas e os modelos.

Francis explica o que é necessário para ingressar no ramo da moda. “Para ser um modelo é necessário ter quesitos fundamentais para se destacar. Ter estilo, porte e altura são realmente primordiais na hora de ser escolhido e também tem que querer, não adianta entrar só porque a mãe acha que você é bom ou porque a tia indicou. E isso acontece muito. Além de querer ser, tem que ter vontade e saber ser elegante” completou.

O primeiro passo que os empresários da moda tomam

quando querem mostrar seus produtos é procurar uma boa agência de modelo. “Para ter sucesso, ele precisa explicar o tipo de evento que pretende fazer e também o biotipo que ele está procurando, e nesse momento, entram questões ligadas às medidas dos modelos. E para fazer bem o seu trabalho, as agências costumam procurar sempre pessoas que estejam dentro daquele perfil que consideram ideais, a fim de agradar o maior número possível de solicitações. Entre as características mais exaltadas estão um rosto bonito, harmonioso e simétrico”. Segundo ele, não basta as agências terem apenas um rosto bonito. De acordo com Reginaldo, é necessário ter sempre uma grande variedade de modelos, de todas as raças, peso, porque é impossível saber o que o cliente irá solicitar naquele momento.



Reginaldo Francis, agente de modelos

“Trabalho com todas as faixas etárias, mas, geralmente, não é certo que só porque a modelo tem tal idade que ela será chamada para tal evento. Tenho meninas de quatro anos que aparentam ter seis e de seis que aparentam ter dez. E meninas novas que são tão altas que dependendo do desfile não convêm escalá-las para o trabalho sendo que ela vai usar um salto e se sobressair das demais. Por isso, trabalho com todos os tipos de pessoas. Aqui na agência, trabalhamos com a terceira idade, modelos plus size e até portadores de necessidades especiais e síndrome de Down. A partir desse momento, é feita toda uma seleção, dentro daqueles pré-requisitos, para que o solicitante possa escolher aquelas que melhor atendem o seu perfil” disse.

Porém, essa é apenas uma das funções exercidas pelas agências de modelo, e também a mais conhecida, no entanto, o seu trabalho é muito mais delicado. O mercado que envolve as agências de modelo é muito vasto, meninas e rapazes que fazem parte do seu casting podem atuar em diversas situações, tanto em impressos, quanto em vídeo. O seu principal objetivo é sempre buscar satisfazer os seus clientes e atender todas as suas expectativas, afinal, existe uma competição bem intensa.

“O mercado de modelo na região não é muito forte, eu como agente de modelo tenho que procurar trabalho para meus alunos como desfile e comercial, porque a valorização é pouca e é difícil ter lojistas para isso. Tento fazer o máximo, pois sou único por aqui que realiza este tipo de serviço e ajuda com oportunidade para eles”, afirmou Reginaldo.

DE AUTÔNOMA A MEI: EMPREENDEDORA VÊ LOJA GANHAR MERCADO DE CHINELOS

O cenário de crise econômica e o desemprego fazem com que alguns trabalhadores busquem na abertura do próprio negócio uma forma de voltar ao mercado. A facilidade para abrir a empresa garante o impulso inicial. Cada vez mais, o trabalho autônomo tem sido opção para profissionais ingressarem ou buscarem recolocação no mercado.

Segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), até 2018 existiam cerca de 23 milhões de pessoas atuando por conta própria no país, número 2,8% maior do que o registrado em 2017. As possíveis razões para esse aumento são: a formalização e desburocratização para esse tipo de trabalhador, que aconteceu com a criação do Microempreendedor Individual (MEI) em 2008 e a procura por uma maior qualidade de vida em detrimento da estabilidade do emprego formal.

O autônomo é um prestador de serviços, sem vínculo empregatício com empresas. Ele desempenha funções sem precisar seguir regras específicas e modelos das organizações. Porém, da mesma forma que tem liberdade, é importante que tenha ciência da responsabilidade de assumir os riscos, como a instabilidade financeira, além da au-



sência de benefícios trabalhistas. É o caso de Jéssica Pimentel que, com seu marido Alexandre Pires, começou no ramo de personalização de chinelos com a loja Aquarela Chinelos, quando não via mais um lugar no mercado de trabalho. “Começou quando eu não encontrava um emprego e as coisas começaram a ficar difíceis. Até cheguei a encontrar alguns empregos depois, mas não me encaixava e, por isso, não ficava muito tempo na empresa. Sempre gostei de criar coisas e um dia numa loja vi um bordado que achei lindo e depois vi outro bordado, mas num calçado e veio em mente a ideia de personalizar chinelos, já que é uma peça que todos usam em qualquer estação” disse.

O primeiro passo, para ser um autônomo, é se reconhecer

como empresa. Isso requer separar o consumo da pessoa física do da jurídica. Ter contas bancárias separadas, por exemplo, é uma forma de contabilizar gastos com o próprio negócio. “Sempre quis ter meu negócio só não sabia o que, mas quando tive a ideia de empreender os pensamentos de como seria foram surgindo. O que aflorou mais para eu sair de onde eu trabalhava foi saber que se trabalhasse por conta própria, eu poderia triplicar minha renda e poder dar uma condição melhor para minha família” completou. Migrações como a de Jéssica para o setor MEI têm crescido bastante.

Para ser MEI, se deve ter um faturamento de, no máximo, R\$ 81 mil por ano e pode contratar apenas um empregado, pagando salário-mínimo ou piso da categoria. “Tem dois anos que estou no mercado e não me arrependo. Quando percebi que as pessoas começaram a ficar encantadas com o produto, ficamos muito felizes e isso nos fez mostrar que estávamos no caminho certo. Foi assim que nasceu a Aquarela Chinelos. Foi muito bom ver as pessoas parando de comprar chinelos normais e em concorrentes e comprando conosco,” disse o casal.



GRUPO DOMÍNIO

OFERECE SERVIÇO ESPECIALIZADO EM SEGURANÇA ELETRÔNICA

Uma das coisas mais preocupantes para os comerciantes e também para a população em geral é a falta de segurança. Ninguém gosta de se sentir inseguro, especialmente, em ambientes onde se guardam coisas de valor, como em empresas ou em casa. Essa questão é um dos pontos centrais que têm feito o mercado de segurança eletrônica se destacar.

Ano passado, foram mais de R\$ 6 bilhões movimentados por esse setor, especialmente, pelas inovações tecnológicas, tornando cada vez mais modernos os aparelhos de vigilância. Este ano, a expectativa de aumento é de 10%, segundo dados apresentados pela Revista Segurança Eletrônica.

Partindo desta visão, o empresário Willian Ferreira, proprietário do Grupo Domínio, empresa que trabalha no ramo de segurança eletrônica em Volta Redonda desde 2014, conta com uma equipe de cerca de 50 funcionários para oferecer o serviço tanto para residências quanto empresas. Esse exemplo de sucesso é destaque da nossa coluna de Comércio & Serviço deste mês. Confira a entrevista:



Willian com o assessor Leandro Moraes

O LOJISTA: Como é o serviço que vocês oferecem?

Willian Ferreira: Nós fazemos uma série de serviços como: monitoramento por alarme 24 horas, além de câmeras de vigilância eletrônica, que vendemos ou fazemos comodato, que é o aluguel do material, prestando assistência técnica. Além disso, fazemos contratos de manutenção com condomínios e outros serviços como instalação de portão automático. Também oferecemos vigias, limpezas, entre outros serviços. Temos uma variedade grande em atendimento para o setor.

O LOJISTA: O que vocês fazem para ganhar o mercado em Volta Redonda?

Willian Ferreira: Tudo começa com a demanda. Nosso sócio conhece muita gente dentro da área de construção civil, então, acaba que conhecemos muitas pessoas e fazemos uma “pesquisa indireta”, perguntando quais as necessidades nessa área, especialmente de segurança, e depois vamos ampliando.

O LOJISTA: Como é o atendimento direto ao cliente?

Willian Ferreira: Hoje infelizmente é uma demanda geral a questão da segurança pública. Não só as empresas, mas, muitas pessoas, também têm buscado para suas residências, a segurança eletrônica. O alarme dá uma segurança maior, porque acabamos tomando conta do patrimônio. No caso de qualquer ocorrência, temos um técnico que vai ao local e a pessoa pode acessar a câmera pelo celular também, o que traz mais tranquilidade.

O LOJISTA: Vocês têm algum produto diferente?

Willian Ferreira: Sim, o nosso botão de pânico. Ele funciona como um controle remoto, então, é simples de usar. Inclusive temos um cliente que teve um problema de saúde e não conseguia nem acessar o celular. Ele apertou o botão e conseguimos entrar em contato com a família e, graças a Deus, ajudá-lo. É uma ferramenta que ajuda bastante.

O LOJISTA: O serviço funciona como uma assessoria também, então?

Willian Ferreira: Sim, claro. Nós vemos o bairro da pessoa, a dinâmica do local, concentração de pessoas, quais são os maiores problemas onde ele mora, o horário de saída e chegada das pessoas e muitas outras coisas que influenciam até no orçamento, porque avaliamos tudo isso e definimos o que a pessoa precisa. A partir disso fazemos um trabalho específico e particular com cada um.

O LOJISTA: O que acham da parceria com a CDL-VR?

Willian Ferreira: Nós somos moradores da cidade e sempre ouvimos falar bem da CDL. É uma referência para toda a parte comercial de Volta Redonda. São anos vendo a movimentação feita, até mesmo como clientes, então, isso acaba chamando a atenção e desperta o interesse para quem quer crescer e se associar a instituições sérias. Buscamos essa credibilidade.



AGENDA

OUTUBRO / 2019



Agenda do Programa Capacitar
Veja mais informações no site
www.cdvr.org.br



**PROGRAMA
CAPACITAR**
Capacitando para fazer melhor

Faça um curso com instrutores especialistas.
Faça sua inscrição através do telefone
(24) 3347-5845 ou 3347-3481.
Ou por e-mail para
contatovoltaredonda@sebraerj.com.br

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) oferece o Programa Capacitar que inclui cursos, palestras, workshop, seminários e muitas outras atividades voltadas pa-

ra a capacitação do setor produtivo. Muitas dessas ações são em parceria com o Sebrae. Para saber mais sobre esse serviço entre em contato com o telefone 3344-8050. Confira a grade deste mês:

**DIÁLOGO
EMPRESARIAL**



ANALISANDO SEU MERCADO

10 DE OUTUBRO
de 09h às 12h
Local: Sebrae VR

INVESTIMENTO:
R\$ 50,00

PALESTRA



MARKETING DIGITAL PARA VENDAS DE NATAL

16 DE OUTUBRO
de 19h às 21h
Local: Sebrae VR

INVESTIMENTO:
GRATUITO

PALESTRA



COMO ADOTAR GESTÃO FINANCEIRA NA SUA EMPRESA

18 DE OUTUBRO
de 19h às 21h
Local: Sebrae VR

(Apresentação do Programa
Gestão Financeira avançada)

INVESTIMENTO:
GRATUITO

CURSO



DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES GERENCIAIS

21 a 25 DE OUTUBRO
de 18h às 22h
Local: Sebrae VR

INVESTIMENTO:
R\$ 250,00

OBS.: O Sebrae de Volta Redonda fica na Avenida Paulo de Frontin, 463, Aterrado.



OUTUBRO ROSA

UMA CAMPANHA AMIGA DO PEITO

A campanha Outubro Rosa chama a atenção para o diagnóstico precoce e o tratamento do câncer de mama, que é o tipo mais comum entre as mulheres, especialmente, a partir dos 50 anos, em todo o mundo. Segundo dados da Organização Mundial de Saúde, são 1,38 milhões de novos casos todos os anos. Embora mais raros, os homens também podem ser acometidos pela doença. A proporção é de um homem a cada cem mulheres com câncer de mama.

A doença pode ser descoberta ainda em fases iniciais, permitindo assim, um tratamento menos agressivo, com melhor qualidade de vida para a paciente e aumentando as chances de

cura. Por isso é importante que as mulheres fiquem atentas a qualquer alteração nas mamas e o autoexame é um grande aliado. Alguns sintomas que podem ser observados:

- Nódulos fixos e geralmente indolores;
- Alterações no formato ou no tamanho da mama;
- Pele da mama semelhante a uma casca de laranja, feridas ou coceira;
- Vermelhidão ou sensação de calor na mama;
- Inversão do mamilo;
- Secreção transparente ou avermelhada do mamilo ou inchaço e nódulos nas axilas.

Mas a melhor maneira de detectar a doença ainda em estágio inicial é por meio da mamografia. Esse é o exame cientificamente comprovado capaz de reduzir a mortalidade pelo câncer de mama em 30%, já que o método é capaz de identificar nódulos ainda muito pequenos.

A Sociedade Brasileira de Mastologia recomenda que todas as mulheres a partir dos 40 anos façam anualmente o exame. Pacientes de alto risco, com histórico familiar ou mutações genéticas, por exemplo, devem começar ainda mais cedo de acordo com a orientação médica.

TECNOLOGIA PARA CUIDAR

O Hospital da Unimed Volta Redonda possui uma tecnologia de ponta com equipamentos modernos. O mamógrafo é equipado com o tomossíntese – um método 3D que proporciona melhor diagnóstico. Tem ainda ressonância magnética, ultrassom de

mama e diagnóstico de biópsias guiados por exames de imagem minimamente invasivos também fazem parte dos serviços de diagnóstico precoce da doença oferecidos pelo Hospital. A unidade hospitalar atende clientes Unimed, particulares e outros convênios.



Fonte: Unimed VR



Nosso compromisso em **CUIDAR**
de você não para de **CRESCER!**

Queremos atendê-lo cada vez melhor. Por isso,
iniciamos as obras de expansão do nosso Hospital:



Novos equipamentos com tecnologia de ponta



80 novos leitos



Ampliação da capacidade de atendimento em UTI



14 novos consultórios



 **CDL**
Volta Redonda

Associado CDL tem condições
especiais no plano de saúde.
Ligue **3344-8050** e fale com a gente.

ANS - Nº 36458.4

Dr. Vitorio Mascon Puntel
Diretor Técnico Médico
CRM-RJ: 5249657-0 / RQE 9540



EMPRESÁRIO, CONHEÇA AS VANTAGENS DE SER NOSSO ASSOCIADO



E VOCÊ JÁ RENOVOU O SEU
**CERTIFICADO
DIGITAL?**



SERVIÇOS



Sistema Nacional SPC Brasil, Acesso via Internet (sistema on line de consultas e registros) e URA (Unidade de Resposta Automática)



Através do Programa Capacitar, a CDL-VR e CDL Jovem têm como objetivo trazer mais conhecimentos e técnicas para os empresários de comércios de bens e serviços e seus funcionários.



Recrutamento e seleção de candidatos de acordo com o perfil de sua empresa.

NA CDL-VR VOCÊ TEM:

- ✓ Estacionamento próprio;
- ✓ Sala de atendimento exclusivo;
- ✓ Agendamento personalizado;
- ✓ Segurança nas transações eletrônicas;
- ✓ Liberação no mesmo dia .

ASSOCIADOS
POSSUEM MAIS
5%
DESCONTO

**SOLICITE UMA VISITA
E DESCUBRA O QUE A CDL-VR TEM DE MELHOR A OFERECER**

É necessário agendar o atendimento
Horário de funcionamento: Segunda a Sexta - 08:30h às 17:30h

(24) **3344-8052**

ESTRUTURA Salas de treinamento com equipamentos e estrutura de alta qualidade. Espaço para festas.



CONVÊNIOS E PARCERIAS



Descontos especiais em planos de saúde, plano odontológico, seguradora, faculdade e muito mais.

CANAIS DE INFORMAÇÃO AO ASSOCIADO

O Lojista

Revista "O Lojista" distribuída mensalmente, com as notícias voltadas ao empresário.



www.cdlvr.org.br



facebook.com/cdlvoltaredonda

SOLICITE UMA VISITA E DESCUBRA O QUE A CDL-VR TEM DE MELHOR A OFERECER

Rua Simão da Cunha Gago, nº19 - Aterrado - VR Tel: (24) **3344-8050** - www.cdlvr.org.br