

O Lojista

Ano XX - nº181 - JANEIRO / FEVEREIRO - 2020



R E T R O S P E C T I V A

2019



- 03** Palavra do Presidente
- 04** Aconteceu
- 05** Parceiro 10
- 06** Espaço SPC
- 08** Espaço Tributário
- 10** SICOOB CREDIROCHAS
- 12** Conversando com o Sebrae
- 14** Natal Família 2019



- 16** Matéria de capa
- 22** Informação e Ação
- 24** Comércio e Serviço
- 25** Novos Associados
- 26** Novos Associados
- 28** Espaço CDL-VR
- 29** Fim da Gratuidade das Sacolas
- 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

Colaboração de Texto

Vinicius 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

César Fernando Alves Abrantes

Suplente Conselho Fiscal

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

Vitor 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)

ANO COMEÇOU COM DESAFIOS E MUITO PLANEJAMENTO EM 2020

*Gilson Ferreira de Castro



Depois de uma pausa da revista neste início de ano, O LOJISTA está de volta agora em fevereiro com muitas informações importantes para o nosso setor. Começamos o ano com uma boa notícia de previsão de crescimento do comércio para 2020 em torno de 3%, mas com projeções que podem ser ainda maiores se a economia continuar se mantendo em evolução. Também aproveitamos o mês de janeiro para planejar este ano na CDL-VR, com previsão de novos investimentos em infraestrutura, novos eventos e muito mais parcerias para os nossos associados. Será um ano de muito trabalho em prol do nosso setor, com certeza.

Começamos o ano com uma notícia não muito boa também que foi a divulgação de uma prévia do edital de concessão da Rodovia Presidente Dutra, uma vez, que o atual contrato vence em março do ano que vem. A construção de um pedágio em Barra Mansa chegou a ser cogitada, mas depois de um grande movimento, liderado pelo prefeito Rodrigo Drable, tivemos a promessa do presidente da República, Jair Bolsonaro, de que isso não vai acontecer. Um alívio, porque um pedágio neste trecho traria um grande prejuízo às cidades cortadas pela rodovia, entre Pirai e Itatiaia, incluindo Volta Redonda. Muitos moradores trafegam nesse trecho indo para o trabalho; consumidores que circulam entre uma cidade e outra; sem falar o custo

extra para transportadoras, caminhões e ônibus. Falamos disso nesta edição, como você pode conferir ao longo da revista. Vamos continuar acompanhando, porque tem muitos pontos que ainda precisam ser analisados.

Nossa revista traz outros assuntos, entre eles, uma retrospectiva de tudo que fizemos em 2019, incluindo as atividades da CDL Jovem. Foi um ano muito produtivo e vamos trabalhar ainda mais em 2020. E queremos a cada dia estar mais próximos dos nossos associados, abrir a nossa casa, trocar ideias e receber sugestões para que possamos trabalhar juntos. Lembramos também que no nosso site cdlvr.org.br, temos notícias sempre atualizadas do cenário econômico, atualizações de nossos serviços e parceiros, assim como nas nossas redes sociais.

Desejamos um excelente 2020 para todos, que possamos caminhar juntos em mais um ano de desafios, com muita vontade de vencer os obstáculos, fazendo a diferença e atingindo nosso maior objetivo que é aumentar as vendas. Esperamos todos vocês nos nossos eventos, que vão acontecer durante o ano. Aproveito para reforçar que a CDL-VR está com descontos nos valores da Certificação Digital, principalmente, para nossos associados, e preço diferenciado para demais empresas e pessoa física.

Um ótimo mês de fevereiro a todos!

Gilson Ferreira de Castro
Presidente da CDL de Volta Redonda

CDL-VR DEFENDE REVISÃO DE EDITAL PARA NOVA CONCESSÃO DA VIA DUTRA

O presidente da CDL de Volta Redonda, Gilson de Castro, acompanhado dos diretores Giovane Freitas, Cleverson Stocco e Yhel Esteves, participou no dia 21 de janeiro, de uma reunião em Barra Mansa sobre o edital para nova concessão de administração da Via Dutra. Desde o anúncio de possíveis mudanças a partir de março do ano que vem, quando termina o contrato com a atual empresa, a CDL de Volta Redonda tem acompanhado de perto toda a movimentação para evitar que a região sofra impactos negativos com a nova concessão.

Organizada pelo prefeito Rodrigo Drable, a reunião teve como objetivo avaliar justamente os pontos de maior preocupação como a construção de uma praça de pedágio em Barra Mansa, com a previsão de investimento abaixo do esperado nas cidades do Médio Paraíba, cortadas pela rodovia, dificultando o desenvolvimento econômico. “Tal pedágio oneraria os moradores da região que passam diariamente pelo trecho de Itatiaia a Piraí, principalmente, os que se deslocam a trabalho ou para realizar compras nessas cidades, prejudicando ainda o turismo”, afirmou Gilson.

Outro ponto questionado foi o edital deixar de fora o trecho da Baixada Fluminense e dar um prazo de mais três anos para o início das obras de duplicação da Serra das Araras, que é uma reivindicação antiga e que deveria ter sido feita nesses 25 anos de concessão atuais. A inclusão do trecho da BR-101 também foi questionada. “São muitos pontos que ainda não estão muito claros, porque, pelos estudos apresentados pelo Programa Líder, que discute o desenvolvimento econômico da região, o valor do investimento da Rodovia Rio-Santos seria maior do que no nosso trecho, sendo que haveria pedágio aqui e não lá”, comentou Gilson.



Presidente da CDL e diretor Cleverson foram ao Rio reforçar pedido de revisão do edital



Gilson e diretores participaram de reunião em Barra Mansa contra edital

Fotos: Divulgação

No dia seguinte, 22/01, Gilson e o diretor Cleverson acompanharam Drable numa outra reunião, na Associação Comercial do Rio, com o secretário estadual de Transportes, Delmo Manoel Pires, para discutir como o Estado pode ajudar a intervir nessas questões. “Precisamos de apoio, senão tivermos, vamos partir para essa luta sozinhos”, afirmou Drable. Ele lembrou que depois de colocar um vídeo na internet criticando o novo edital, o presidente da República, Jair Bolsonaro, ligou para ele, afirmando que não haveria pedágio em Barra Mansa. “Fico grato pelo presidente ter nos dado esse retorno e nos tranquilizado e mais feliz ainda, porque ele foi a público nas redes sociais dele, garantir que isso não irá acontecer”, comentou o prefeito. O deputado federal, Antônio Furtado, também participou da reunião com Delmo.

O presidente da CDL-VR reafirmou que a entidade apoia o movimento para reavaliar o edital, reforçando que a região tem muito a perder economicamente. “Somos totalmente contrários à construção de um pedágio em Barra Mansa; de mais espera pela duplicação da Serra; a não duplicação da Baixada Fluminense, onde há um gargalo por conta do excesso do fluxo de veículos. Muitos de nós vamos ao Rio para resolver problemas, negócios e sabemos como o trânsito na Baixada é complicado. Sem investimento ficaria ainda pior. Sem contar, que o edital também não prevê melhorias de pontos importantes no nosso trecho como dos acessos às cidades cortadas pela Via Dutra, entre eles, a ligação com a Rodovia do Contorno”, disse. Afirmou ainda que a CDL-VR vai continuar acompanhando e apoiar as medidas que forem tomadas para evitar o descaso com a região.



TEM MAIS PARCEIROS 10 NA ÁREA

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

RHF TALENTOS

A RHF Talentos, consultoria de recursos humanos e agência de empregos, oferece diversos serviços de negócios e oportunidades tanto para o mercado corporativo quanto para pessoas físicas. O serviço da empresa, que é nacional, tem ampla experiência e uma organização de excelência, segundo os proprietários.

A importância principal que destacam é a experiência que é proporcionada na criação e divulgação de serviços de alta qualidade que mostram. “Temos conceitos inovadores de trabalho e apesar da existência do Portal Web, realizamos um serviço totalmente humanizado e personalizado acompanhando o momento atual do mercado: a Indústria 4.0”, afirma Nathalia Leichsnering Oliveira, gestora da unidade RHF Volta Redonda.



SOBRE O PARCEIRO 10: “Acredito que seja uma excelente maneira de divulgação para os associados bem como uma oportunidade de oferecer e receber vantagens de outros parceiros gerando um ciclo de negócios em nossa cidade”.

ARMAZÉM EXPRESS

Após uma pesquisa de mercado, o empresário Geraldo Aniceto resolveu investir numa realidade que já é vivida em São Paulo, a maior cidade do país: o supermercado de proximidade. Há 20 anos no comércio, ele percebeu que no Aterrado, os mercados eram concentrados nas vias centrais e abriu o Armazém Express mais próximo aos prédios residenciais do bairro.

A ideia, ele afirma, é ter uma equipe reduzida, de apenas 13 colaboradores, mas com um ambiente de conforto e de atendimento especializado, onde a proximidade é sentida pelo consumidor. Depois de iniciar no ramo em Barra Mansa, resolveu investir na cidade onde mora, Volta Redonda.

SOBRE O PARCEIRO 10: “Um projeto interessante que presta um serviço muito importante



na questão de divulgação nas mídias sociais, especialmente, para nós que inauguramos há pouco tempo. Além disso, acabamos aproveitando outros serviços da CDL-VR, como a Central de Empregos, para o processo de recrutamento dos nossos colaboradores”.



DISPONIBILIZA A EMPRESAS



O Cadastro Positivo, novo banco de dados que reúne o histórico de pagamento dos consumidores, entrou em operação no dia 15 de janeiro. A partir dessa data, o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) passou a disponibilizar ao mercado o acesso ao banco de dados. Isso significa que instituições financeiras, comerciantes e demais empresas que trabalham com concessão de crédito poderão consultar o sistema do Cadastro Positivo para subsidiar a análise de seus clientes.

Neste primeiro momento, o mercado poderá consultar cinco tipos de informações: score de crédito do consumidor (pontuação utilizada pelas empresas para avaliar a probabilidade de pagamento), índice de pontualidade de pagamento, índice de comportamento de gastos e índice de consultas que o CPF do consumidor tem por segmento de empresas. Também haverá a possibilidade de a empresa credora acessar o histórico consolidado de compromissos financeiros assumidos pelo consumidor, como valores e datas de pagamento das faturas de cartão de crédito, crediário, financiamentos e empréstimos - desde que haja consentimento do próprio consumidor.

As informações do Cadastro Positivo servem, exclusiva-

mente, para auxiliar o processo de análise de crédito e só podem ser acessadas por empresas nas quais o consumidor busca crédito. O banco de dados não inclui dados sobre quais bens foram adquiridos, nome do estabelecimento ou instituição em que o consumidor contraiu crédito e nem informações de saldo em conta corrente ou investimentos, que nem mesmo serão enviadas aos gestores do banco de dados.

PRIMEIRA ETAPA DO CADASTRO POSITIVO ATINGE 120 MILHÕES DE CONSUMIDORES

Desde meados de novembro do ano passado, mais de 120 milhões de consumidores vem sendo notificados via SMS, e-mail ou correspondência física sobre a abertura automática do seu Cadastro Positivo. Ao receber a comunicação, o consumidor fica apto a acessar o site do SPC Brasil (www.spcbrasil.org.br/cadastropositivo) para acompanhar o seu score de crédito e o histórico de compromissos financeiros a partir de um login e senha individualizados.

Nesta primeira etapa, fazem parte do Cadastro Positivo todos os consumidores que possuem operações de crédito nos cinco principais bancos do país e em outras 100 instituições fi-

ACESSE NOSSO CANAL

www.youtube.com/cdlvoltaredonda



A CDL-VR AGORA ESTÁ NO



CONSULTA AO CADASTRO POSITIVO

nanceiras. Embora automático, o consumidor pode, gratuitamente, optar por sair do cadastro ou reingressar a qualquer momento, caso se arrependa da decisão. Para os próximos meses, a população não-bancarizada também terá sua oportunidade, pois estão previstas o envio de informações por parte de empresas do varejo, telefonia e concessionárias de água e luz.

Na avaliação do presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Junior, o Cadastro Positivo é benéfico tanto para consumidores quanto para os empresários. "Agora, o risco da tomada de crédito será analisado de forma mais individualizada, tornando o modelo mais justo. Um dos motivos das taxas de juros serem altas é a ausência de algumas informações sobre os hábitos de pagamento dos consumidores. Atualmente, o bom pagador é penalizado pelo consumidor inadimplente, fazendo com que os juros sejam elevados para todos, independentemente do seu comportamento financeiro. Com o Cadastro Positivo, o consumidor será analisado pelo seu próprio histórico de pagamentos e não apenas pelas restrições pontuais existentes em seu nome. Com mais conhecimento, é possível não somente separar os tomadores de crédito com alto ou baixo risco, mas também identificar comportamentos in-

termediários e estipular taxas de juros mais adequadas a cada perfil", afirma Pellizzaro Junior.

Já adotado em países desenvolvidos da Europa, Estados Unidos e até em nações emergentes, como México e Coreia do Sul, o Cadastro Positivo é uma evolução para o mercado de crédito, que atualmente se baseia apenas nas informações de inadimplência do consumidor. "Dessa forma, uma conta esquecida pode ser o suficiente para que um bom pagador tenha seu crédito negado. Com a nova medida, as empresas passam a ter acesso a um histórico consolidado de pagamentos feitos no cartão de crédito, crediário e contas de consumo, o que representa muito mais do que uma negativação isolada. Isso torna a análise mais justa para o consumidor e aumenta o nível de previsibilidade para quem concede crédito", afirma o superintendente de operações do SPC Brasil, Nival Martins.

SPC BRASIL

Há 60 anos no mercado, o SPC Brasil possui um dos mais completos bancos de dados da América Latina, com informações de crédito de pessoas físicas e jurídicas. É a plataforma de inovação do Sistema CNDL para apoiar empresas em conhecimento e inteligência para crédi-

to, identidade digital e soluções de negócios. Oferece serviços que geram benefícios compartilhados para sociedade, ao auxiliar na tomada de decisão e fomentar o acesso ao crédito. É também referência em pesquisas, análises e indicadores que mapeiam o comportamento do mercado, de consumidores e empresários brasileiros, contribuindo para o desenvolvimento da economia do país.

CNDL

Criada em 1960, a CNDL é formada por Federações de Câmaras de Dirigentes Lojistas nos estados (FCDL's), Câmaras de Dirigentes Lojistas nos municípios (CDL's), SPC Brasil e CDL Jovem, entidades que, em conjunto, compõem o Sistema CNDL. É a principal rede representativa do varejo no país e tem como missão a defesa e o fortalecimento da livre iniciativa. Atua institucionalmente em nome de 500 mil empresas, que juntas representam mais de 5% do PIB brasileiro, geram 4,6 milhões de empregos e movimentam R\$ 340 bilhões por ano.



CONTABILIDADE REAL
CONTABILIDADE COM CREDIBILIDADE

- ✓ Legalização de empresas;
- ✓ Departamento Pessoal, Escrituração Fiscal e Contábil;
- ✓ Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Pessoa Física;
- ✓ Assessoria nas áreas Contábil, Fiscal, Trabalhista;
- ✓ Planejamento Tributário;
- ✓ BPO Financeiro.

☎ 24 3345-4445
☎ 24 98823-4389
🌐 www.contabilidadereal.com.br
📍 Rua Desembargador César Salomonde, 376, Aterrado, Volta Redonda

EMPRESAS INATIVAS

PRINCIPA

Para não ficar em dívida com o fisco, empresas inativas e sem movimento devem pagar impostos e cumprir obrigações acessórias. Muitos empresários acabam se equivocando ao pensar que a empresa inativa ou sem movimento está dispensada do cumprimento das obrigações acessórias. Mesmo que a empresa não tenha mais movimentações frequentes ou que não esteja funcionando, é preciso entregar uma série de obrigações para o fisco com frequência.

EMPRESA INATIVA

Uma empresa é considerada inativa a partir do mês em que não realizar qualquer atividade operacional, não operacional, patrimonial ou financeira, incluindo aplicações no mercado de capitais. É importante destacar que o pagamento de tributos relativos aos anos-calendário anteriores, bem como, a multa pelo descumprimento de uma obrigação acessória não descaracteriza a empresa como inativa.

EMPRESA SEM MOVIMENTO

Uma empresa é considerada sem movimento quando pratica alguma atividade durante o ano, ou seja, uma vez ou outra, realiza alguma transação. Por exemplo, caso a empresa tenha praticado um processo de fusão, aquisição, incorporação ou emitiu alguma nota fiscal em deter-

FÁCIL E RÁPIDO!
ACESSE O CONTEÚDO ON LINE
DESTA EDIÇÃO E EDIÇÕES ANTERIORES!



E SEM MOVIMENTO AIS OBRIGAÇÕES

*Leandro Cunha Glória

minado mês do ano ou em meses intercalados é considerada sem movimento.

OBRIGAÇÕES EMPRESA INATIVA

Mais do que recolher tributos, todas as empresas têm o dever de oferecer informações fiscais, previdenciárias e trabalhistas aos órgãos de fiscalização. E isso deve acontecer dentro dos prazos pré-estabelecidos e respeitar uma série de normas que somente os contadores estão atualizados para seguir. De forma geral, as empresas inativas ficam dispensadas de entregas mensais, porém, não estão dispensadas de entregar as obrigações anualmente. As obrigações são: DCTF, que deve ser entregue, sob pena de multa, Rais negativa e GFIP, a GFIP entrega uma no mês de Janeiro e outra no mês de Dezembro, obedecendo

a data de entrega, pois entregar após o prazo a empresa pagará multa.

OBRIGAÇÕES EMPRESA SEM MOVIMENTO

No caso das empresas sem movimento, todas as obrigações acessórias comuns à qualquer companhia devem ser entregues, como a DCTF, SPED, escriturações mensais, imposto de renda de pessoa jurídica, entre outros.

Fonte do texto: Portal Contábeis

*Leandro Cunha Glória é contador e presidente da Aescon (Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda) e sócio-diretor da Contabilidade Glória de Volta Redonda.

ASSOCIADO, VOCÊ ESTÁ PRECISANDO CONTRATAR UM COLABORADOR?

A CDL-VR REALIZA 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.cdldr.org.br

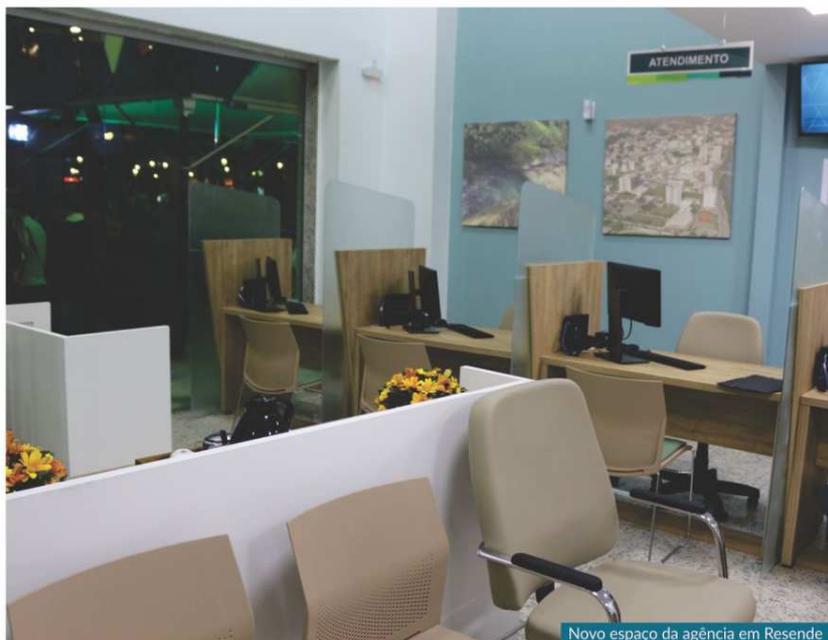
OU PELO TELEFONE

(24) **3344-8050**



SICOOB CREDIROCHAS

APRESENTA PROGRESSO E PREVÊ UM RESULTADO DE R\$30 MILHÕES PARA 2019



economia local gerando investimentos, poder de compra e, consequentemente, mais empregos”, explicou a superintendente regional, Giovana Simonaci.

De acordo com dados do Sistema Cooperativo de Crédito do Brasil (Sicoob), em agosto de 2019, o Sicoob Credirochas atende a 22,7 mil associados e possui 14 agências. Os resultados obtidos são de R\$ 511 milhões de depósitos, R\$ 26 milhões de poupança, R\$ 347 milhões de operações de crédito, R\$ 104 milhões de patrimônio líquido, R\$ 645 milhões de ativos, R\$ 60 milhões de capital social.

EXPECTATIVA PARA 2020

A cooperativa Sicoob Credirochas encerrou o ano de 2019 com a previsão de um resultado de R\$ 30 milhões de sobras brutas. Estas sobras, também conhecidas como lucro, são distribuídas para todos os cooperados de acordo com o valor das operações ou movimentação financeira realizada por eles. O repasse será realizado após as pré-assembleias e a Assembleia Geral Ordinária, prevista para o primeiro semestre de 2020, em Cachoeiro de Itapemirim, no estado do Espírito Santo.

Atualmente, a cooperativa de crédito atua nos estados do Espírito Santo e Rio de Janeiro, nas regiões Sul Fluminense e Serrana, oferecendo diversos serviços financeiros para pessoas físicas e jurídicas, com taxas diferenciadas do mercado tradicional. “As condições comerciais nos tornam grandes competidores no mercado financeiro a-

tual. Além disso, o resultado de cada agência é devolvido para os cooperados da localidade. Este é um dos grandes diferenciais do cooperativismo, pois fomenta a

Volta Redonda, Barra Mansa, Resende, Barra do Piraí, Valença e Teresópolis são as cidades que fazem parte da região gerenciada por Giovana Simona-





Sicoob chega em Valença

ci. “Em 2019, foram inauguradas três novas agências nas cidades de Valença, Resende e Teresópolis. Para este ano, estão programadas inaugurações nas cidades de Petrópolis e Nova Friburgo, expandindo a atuação na região Serrana”, adiantou.

Conforme o plano de expansão da cooperativa, o presidente Tales Machado, divulgou que nos próximos três anos serão abertas mais 16 agências. “Isso mostra o crescimento e a força do cooperativismo. Para os próximos anos, pretendemos atingir mais pessoas e negócios, a-

presentando as nossas soluções com taxas diferenciadas das praticadas pelo mercado”, contou.

BANCO CENTRAL APOIA COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

O presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto, informou no lançamento da agenda BC# na Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), em junho de 2019, que o órgão apoia fortemente o segmento cooperativista de crédito e vai fomentar o seu desenvolvimento. “Mesmo durante a crise da

década anterior, o cooperativismo manteve-se firme. O número dos cooperados, em 2018, ultrapassou os 10 milhões entre pessoas físicas e jurídicas, ou seja, possui um crescimento maior que os demais segmentos desde 2013 não apenas em volume, mas também em percentual de participação na área bancária do Sistema Financeiro Nacional”, contou o presidente.

A expectativa, conforme Roberto Campos, é que o cooperativismo tenha um aumento da participação do crédito tomado pelos cooperados, de 24% (valor atual), para 40% em 2022. “O incentivo às cooperativas financeiras é uma das estratégias de inclusão, que faz parte dos pilares para o crescimento sustentável econômico do país”, divulgou.

Segundo dados divulgados pelo Banco Central, o Sicoob é considerado o maior sistema de cooperativas de crédito do país. Atualmente, conta com 16 centrais, 451 cooperativas singulares, 2.904 pontos de atendimento e 4,4 milhões de associados em todo o território brasileiro.

Sua expectativa, nossa realidade Sua carga, nossa responsabilidade



A Jem atua no segmento de transportes a mais de 15 anos!

Voltada apenas para transportes de carga, a empresa conta com o atendimento de coleta entrega, onde suas cargas podem ser:

- coletadas na sua origem e encaminhadas ao destino final;
- entregues em uma base mais próxima e encaminhadas ao destino final;
- coletadas na sua origem e encaminhadas a uma base mais próxima do cliente.

Seus prazos de São Paulo (SP) até Volta Redonda (RJ) são de apenas 1 dia útil, contando com a agilidade dos serviços Rodo Expresso!

O serviço é voltado para empresas e o pagamento é faturado mediante a aprovação de seu cadastro!

(11) 5035-2600

www.dfltransportes.com.br

▶ CINCO PASSOS

PARA QUEM QUER ADOPTAR INOVAÇÃO EM SUA EMPRESA

A inovação, de uma maneira geral, é associada a grandes empresas, que possuem estrutura, processos sistematizados e recursos para investir em tecnologia para geração de novos produtos e serviços. Assim, a maioria dos empresários donos de pequenos negó-

cios acredita que, na realidade em que atuam, inovar é muito difícil porque as equipes são pequenas e os recursos estão totalmente direcionados para o negócio atual, além do alto valor de investimento.

Para tentar ajudar os empreendedores a mudarem essa

forma de pensar, conceber, gerar e implementar um plano de inovação, o Sebrae apresenta cinco etapas. Mas, para que isso aconteça, um requisito é que a empresa esteja motivada para inovar, ou seja, de nada adianta ter um método se o empreendedor não o colocar como prioridade.

▶ FASE 1 - ESTOU PREPARADO PARA INOVAR?

O objetivo dessa fase é fazer com que a equipe (o envolvimento do time é essencial) da empresa reflita sobre suas práticas de inovação e os resultados

alcançados até o momento. Além disso, a empresa precisa refletir sobre problemas de seus clientes ou potenciais clientes que podem ser oportunidades

para inovar. Ao final dessa fase, a empresa terá consciência do seu estágio e a infraestrutura disponível para inovar.

▶ FASE 2 - EM QUE INOVAR?

Durante essa fase, a empresa avalia e valida qual é a oportunidade de inovação que pode trazer maiores resultados, com base nos problemas que foram elencados com a equipe na Fase um e definirá aquele que tem maior mercado e que entregará maior valor ao cliente.

É importante conhecer bem o seu cliente (ou potencial cliente) para entender ou identi-

ficar qual o problema/necessidade que ele enfrenta ou precisa resolver. Quanto melhor for a solução encontrada, maiores serão os ganhos. É importante lembrar que existem vários problemas a serem resolvidos, mas poucos são economicamente interessantes.

É neste momento também que a empresa precisa ir para rua (mercado) e conversar com clien-

tes para validar o problema. Essa fase é esquecida por muitos empreendedores, o que reduz drasticamente a chance de sucesso do lançamento do novo produto, processo ou modelo de negócio, o que causa frustração e desperdício de recursos. Ao final dessa fase, a empresa terá um problema validado.



Portobello shop

A casa da Portobello.

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

voltaeredonda@portobelloshop.com.br

▶ FASE 3 - QUAL É A SOLUÇÃO?

Uma vez identificado o foco da inovação (problema validado), o próximo passo é estruturar uma solução inovadora que atenda ao que o cliente está tentando fazer e não consegue - cuja oportunidade foi identificada na fase anterior. É importante desenvolver ideias de como resolvê-lo de forma inovadora: qual a melhor oferta a ser feita ao

mercado? Quais as melhores tecnologias? Quais tipos de inovação, posso explorar para resolver o problema? Quem já está fazendo algo semelhante? Na fase ideação, temos sempre dois momentos: um de ideias livres (divergente) e, depois, uma seleção das melhores ideias (convergente).

▶ FASE 4 - QUAL É O MODELO DE NEGÓCIOS?

O objetivo desta fase é que a empresa desenvolva um modelo de negócio viável, replicável e sustentável para a solução proposta na fase anterior. A empresa deve ser capaz de capturar valor a partir da inovação e estimar custos e receitas. Neste momento, já será possível definir a proposta de valor, segmentos de clientes e como será o relacionamento com eles, canais que serão utilizados na divulgação e comercialização da solução, parceiros e atividades importantes no desenvolvimento, estimativa

de receita e custos do projeto.

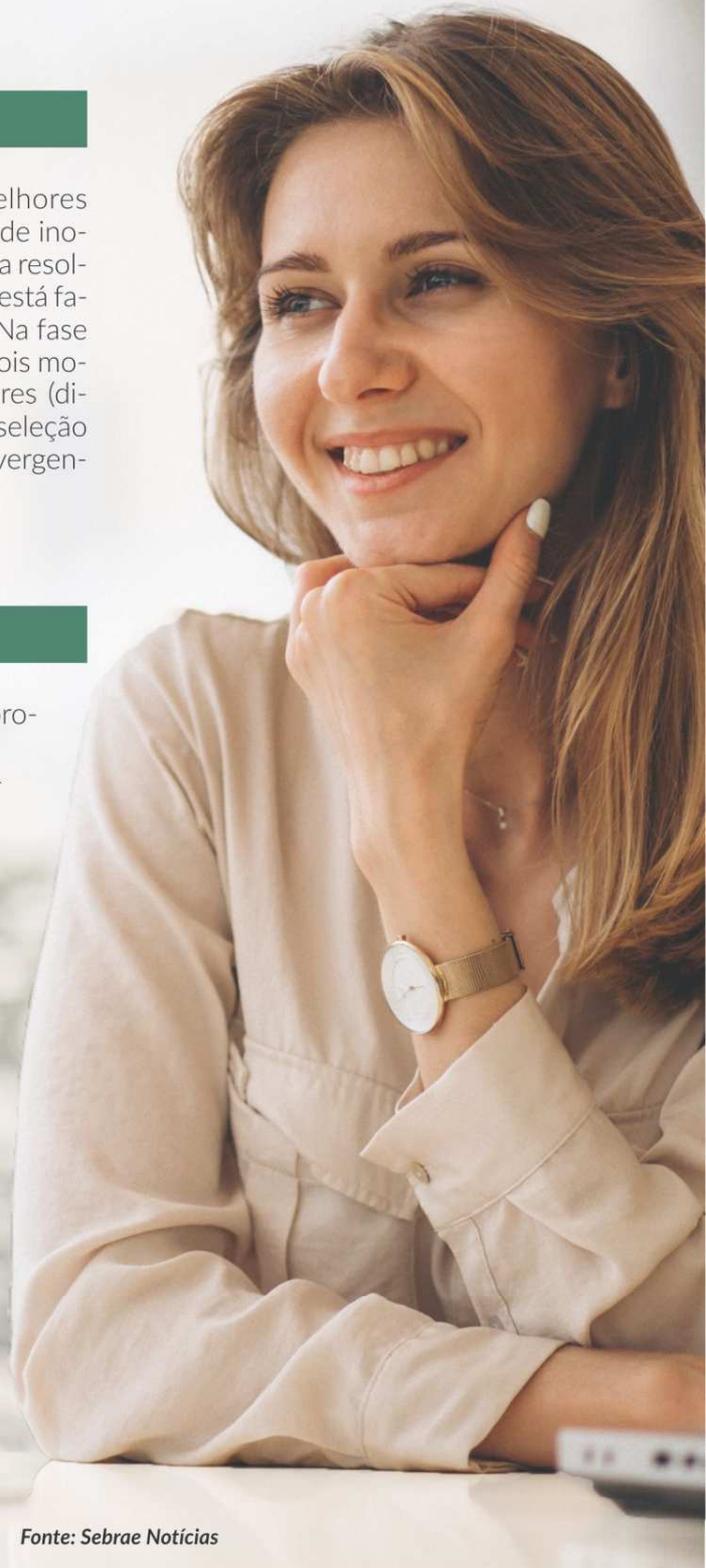
Para finalizar, a empresa deve criar um plano de ação para a implementação, que deverá conter: prazo para execução, atividades, recursos necessários, identificação de responsáveis e principalmente os resultados a serem alcançados.

▶ FASE 5 - ESTOU ATENTO ÀS OPORTUNIDADES?

O empreendedor precisa compreender que o processo de inovação é contínuo, por isso é preciso estar atento às oportunidades. Importante lembrar que os empresários podem contar

com o Sebrae para alcançar esse objetivo de modo mais rápido e eficiente.

Fonte: Sebrae Notícias



PRECISOU, FALE CONOSCO!

CANAL DE ATENDIMENTO

24 98125-9369

50 anos CDL Volta Redonda

CDL-VR SORTEIOU VALES-COMPRA E UM CARRO ZERO QUILÔMETRO NA CAMPANHA



No dia 26/12, foi realizado o último sorteio da segunda etapa da campanha Natal Família 2019, promovida pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), com patrocínio do Sicoob, Unimed-VR e Transporte Generoso. Os sorteios aconteceram na sede da entidade, localizada no Aterrado. A ação teve a duração de 30 dias e o objetivo foi valorizar os lojistas locais, reforçando o compromisso da entidade de fomentar a economia da cidade e, ao mesmo tempo, incentivar os consumidores de outros municípios a comprarem nas lojas participantes da campanha.

A iniciativa começou no dia 30/11, na Black Friday, e durou até o dia 26/12. A cada R\$ 60,00, o consumidor teve direito a um cupom para cadastrar digitalmente no site. Na primeira e-



tapa foram sorteados dez vales-compra no valor de R\$ 1.000,00 e, nas três seguintes, dez vales-compra no valor de R\$ 500,00. Na última etapa, o sorteio foi de nove vales-compra de R\$ 500,00 e um carro zero quilômetro completo.

A grande ganhadora desta edição foi Maria Aparecida Sini-galhe, que fez as compras no Floresta Supermarket, do Retiro. Ela falou sobre a alegria de receber o principal prêmio. "Quando recebi a ligação nem acreditei, foi um belo presente de fim de ano. Eu costumo participar de diversos sorteios e nunca ganhei. É uma alegria, principalmente, porque somos clientes fiéis do Floresta Supermarket, mas foi a primeira vez que participamos do Natal Família e deu sorte. Estamos muito felizes", comentou.

Para o presidente Gilson de Castro, a campanha Natal Fa-

mília deste ano trouxe mais otimismo ao comércio, por ter sido apenas em Volta Redonda, prestigiando os comerciantes que participaram da ação, contribuindo para que houvesse um aumento nas vendas. "Pensamos numa campanha de valorização do nosso comércio, fortalecendo a economia da nossa cidade, com 50 prêmios, um número alusivo ao cinquentenário da CDL-VR, comemorado em 2019. Ficamos muito felizes de ver a adesão e o sucesso que foi. A campanha não só fortalece o comércio como traz visibilidade, porque divulgamos nas mídias, como tevês, rádios, jornais e internet, informando e lembrando o consumidor de participar. Parabéns à ganhadora e ao Floresta Supermarket!", comentou.



CONFIRA A LISTA COMPLETA DOS GANHADORES DA CAMPANHA

Resultado do Sorteio: 30 de Novembro de 2019

VALE-COMPRA R\$ 1.000,00

- Flávio Leonidas dos S. Jesus (Barra do Pirai/Dr. Mesquita) comprou na loja Refrimamos Refrigeração
- Cláudia de Lourdes Romualdo (Barra do Pirai/Califórnia) comprou no Posto Rodovia do Aço
- Luiz Carlos Leite (Volta Redonda/Barreira Cravo) comprou no Floresta Supermarket
- Walmir Antônio P. dos Santos (Volta Redonda/Niterói) comprou no Floresta Supermarket
- Daniela Francisco de S. Espoti (Volta Redonda/N. Sra das Graças) comprou na loja Fervo Mix
- Luiz de Sá Neto (Volta Redonda/Aero Clube) comprou no Floresta Supermarket
- Damião (Volta Redonda/Ponte Alta) comprou na Ferramar Comercial
- Joana Darc da C. de Jesus (Volta Redonda/Belmonte) comprou na loja Guiricema Material de Construção
- Fausto Inácio M. de Castro (Volta Redonda/Casa de Pedra) comprou no Posto Rodovia do Aço
- Cosmo Felipe Pontes (Volta Redonda/Colina) comprou no Supermercado Opção de Ouro

Resultado do Sorteio: 07 de Dezembro de 2019**VALE-COMPRA R\$ 500,00**

- Sérgio Martins de Carvalho (Barra Mansa/Vila Coringa) comprou no Shop dos Colchões
- Ademilson Benedito da Costa (Volta Redonda/Eucaliptal) comprou no Açougue Dionísio
- Rafael Braz Rodrigues da Silva (Volta Redonda/Colorado) comprou na Thuler
- Katia Kenia Oliveira e Silva Soares (Volta Redonda/Eucaplital) comprou na Piso Center
- Cláudia dos Santos Ribeiro (Barra Mansa/Boa Vista 2) comprou na Joalheria Regina
- Eliane Chauvet (Volta Redonda/Aterrado) comprou na Camila Cotta Showroom
- Orly Justino Vital (Volta Redonda/Jd. Cidade do Aço) comprou na ED+ Retiro
- Rosalra de Fátima Ferreira (Volta Redonda/São Lucas) comprou no Floresta Supermarket
- Mariana Pereira Medeiros (Volta Redonda/Retiro) comprou no Shop dos Colchões
- Leandro da Silva Costa (Volta Redonda/Roma) comprou na Lauer

Resultado do Sorteio: 14 de Dezembro de 2019**VALE-COMPRA R\$ 500,00**

- Simone Dias de Souza Freitas (Volta Redonda/Santo Agostinho) comprou na Ômega-Tamirão
- Sônia Fátima Souza Correia (Barra Mansa/Vila Orlandelia) comprou na Correta (Retiro)
- Andreia Bueno (Barra Mansa/Ano Bom) comprou nas Lojas ED+ Amaral Peixoto
- Michelle Eleodoro da Silva (Volta Redonda/Santa Cruz) comprou no Bazar Santa Cecília
- Didinani Aldine Teixeira (Volta Redonda/Retiro) comprou na Casa Cipã Tecidos
- Michele Mendonça Teixeira (Volta Redonda/São João Batista) comprou na Correta (Retiro)
- Dulcinea dos Santos Silva (Volta Redonda/Santa Cruz) comprou no Posto Rodovia do Aço
- William de Mello Borges (Volta Redonda/Colorado) comprou no Vitória Certa Supermercado
- João Pedro (Barra Mansa/Minerlândia) comprou no Posto Independência
- Sebastião Morelli (Volta Redonda/Água Limpa) comprou no Floresta Supermarket

Resultado do Sorteio: 21 de Dezembro de 2019**VALE-COMPRA R\$ 500,00**

- Eduarda Correa Coelho (Volta Redonda/Vila Rica) comprou no Floresta Supermarket
- Gessilene da Silva Ramos (Barra Mansa/Boa Vista) comprou no Floresta Supermarket
- Lecivania Baceto (Barra do Piraí/Califórnia) comprou na Lela Calçados
- Maxwell Nunes Bernardes (Volta Redonda/Santo Agostinho) comprou na Joalheria Regina
- Murilo Rubens dos Santos Pereira (Volta Redonda/Vila Rica) comprou na Refrimamos Refrigeração
- Elaine Pereira da Silva (Volta Redonda/Jardim Paraíba) comprou na Antares
- Rosinete Pereira Gabriel (Volta Redonda/Conforto) comprou na Mileto Fashion
- Tamires Silva dos Reis Moreira (Volta Redonda/Vila Rica) comprou na Orlando Calçados
- Lauredir Carius da Conceição (Volta Redonda/Santa Rita do Zarur) comprou na FERP
- Geisylane da Silva Sacramento (Volta Redonda/Eucaliptal) comprou na Drogaria Retiro

Resultado do Sorteio: 26 de Dezembro de 2019**VALE-COMPRA R\$ 500,00**

- Carolina Nunes Tavares (Volta Redonda/Santo Agostinho) comprou na Sérgio Calçados
- Thiago Lima de Oliveira (Volta Redonda/Retiro) comprou na Cipã Robs Calçados
- Thadeu Vidal de Siqueira (Volta Redonda/Jardim Primavera) comprou na Nafil Auto Peças
- Simone Cristina Chaves Del Campo (Volta Redonda/Jardim Tiradentes) comprou na Ótica Drumond
- Lindaura Lemos Ferreira da Silva (Volta Redonda/Vila Murry) comprou na Sérgio Calçados
- Eriton Emílio de Andrade (Volta Redonda/Três Poços) comprou na Thuler
- Douglas Honório Coelho (Volta Redonda/Retiro) comprou na Nafil Auto Peças
- Marilane Pereira de Oliveira (Volta Redonda/Vila Rica) comprou na Drogaria Retiro
- Sérgio Santos Fonseca (Volta Redonda/Roma) comprou no Floresta Supermarket

Resultado do Sorteio: 26 de Dezembro de 2019**CARRO OKM**

Ganhadora de 01 Fiat Mobi Like 1.0 flex, completo, 2019/2020.
E para loja do cupom, um vale-compra no valor de R\$ 200,00.

Maria Aparecida de Oliveira Sinigalhe
(Volta Redonda/Bom Jesus)
comprou no Floresta Supermarket



Realização



Patrocínio



COMEMORAÇÃO AOS 50 ANOS, PALESTRAS E AÇÕES EM PROL DO SETOR PRODUTIVO MARCARAM 2019



A CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda) realizou em 2019 diversas atividades entre eventos, reuniões com o Poder Público e ações com o objetivo de defender os interesses dos lojistas de Volta Redonda, além de criar meios que vão fortalecer e fomentar a classe na região. O ano passado foi desafiador, uma vez que a economia ainda continuava a se estabilizar, entretanto, a entidade mais uma vez reforçou seu compromisso em trabalhar para manter o comércio e o setor de serviço em crescimento. Segundo o presidente Gilson de Castro, que tomou posse em janeiro do ano passado, para um mandato de dois anos, um dos marcos foi a comemoração dos 50 anos da CDL, completados em setembro.

“Durante todo o ano, realizamos diversas ações para celebrar esse jubileu de ouro, como ampliação de serviços, por meio do Parceiro 10, entre outras atividades, que culminaram com uma grande festa em homenagem aos nossos associados mais antigos que ainda contribuem para o desenvolvimento da nossa cidade e da CDL-VR”, comentou.

De acordo com ele, a instituição também vem investindo na melhoria do atendimento aos

associados e reforçando o compromisso de se manter o elo da classe empresarial com a sociedade, principalmente, na defesa dos interesses do setor produtivo. O presidente comentou também que o desafio começou mesmo antes de tomar posse, quando formou a nova diretoria. “Fiz mudanças necessárias, trazendo novos diretores, unindo a experiência de quem já estava com o gás de quem estava chegando, com o objetivo também de ampliar a representatividade de cada setor, comércio, serviço, autônomos. Trouxemos dois diretores que eram da Jovem, a Mônica Laviola e o Rafael Mendes, que somaram muito também”, comentou. Segundo Gilson, foi um ano de muito trabalho.

“Não paramos. Agradeço aos meus diretores pela dedicação e compromisso em trabalhar em prol do nosso setor, porque juntos somos mais fortes. Além disso, nossa integração com a diretoria da CDL Jovem foi ainda maior e parabéns também ao presidente Bruno Freitas pelo excelente trabalho que realizou no ano passado, realizando mais uma vez, a Feijoada Amigo Solidário, que foi um grande sucesso”, acrescentou.





POSSE

O ano se iniciou com uma nova diretoria tomando posse, primeiramente, diante da administração da CDL-VR e depois diante dos associados e autoridades numa festa no Galpon Eventos, que aconteceu em abril. Os empossados assumiram com o compromisso de trazer inovação e ajudar a entidade a crescer ainda mais. A posse contou com a presença de diversas autoridades da região e do presidente da FCDL-RJ (Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro), Marcelo Mérida.



REUNIÕES

O presidente Gilson de Castro se reuniu algumas vezes com as autoridades e com a diretoria para discutir meios de ajudar a população e o comércio. Nas reuniões de diretoria ao longo do ano, foram definidas metas de trabalho, discutidas mudanças em leis que oneram o comércio, entre outros temas. Representantes da CDL-VR estiveram na Unimed-VR, um dos grandes parceiros da entidade, para conhecer a estrutura e os projetos para o ano, como a construção do novo prédio, entre outros. O presidente e seus diretores também participaram de reuniões externas na cidade e no Rio para tratar de diversos assuntos. A integração com a FCDL-RJ também foi reforçada, com participação em diversas reuniões e encontros promovidos pela federação.





50 ANOS

O ano de 2019 foi marcante e muito especial devido ao cinquentenário da instituição, um acontecimento histórico. A entidade comemorou junto aos seus associados com uma grande festa no Galpon Eventos, onde foi relembrada toda a trajetória de sucesso nestas cinco décadas de muito trabalho e também com direito a homenagens aos associados e funcionários mais antigos. Uma festa cheia de emoção, com direito a bolo e um show especial.

Muitas autoridades, entre elas, o prefeito de Barra Mansa, Rodrigo Drable, e o presidente da FCDL-RJ, Marcelo Mérida, e representantes de diversas CDL's e de outras entidades, prestigiaram a comemoração do jubileu de ouro da CDL Volta Redonda.



EVENTOS

Foram realizados diversos eventos com o objetivo de promover o networking, incentivando aos associados a interagirem entre si e, consequentemente, fortalecendo sua rede de contato, com uma troca de experiências. Neste ano, o Happy Hour, particularmente, esteve de cara nova e trouxe a proposta de aumentar o conhecimento dos empresários, trazendo nomes renomados para palestrar, como Sandro Magaldi, coautor do best-seller "Gestão do Amanhã", obra presente na lista dos livros de negócios mais vendidos da Folha de São Paulo. Ele também é cofundador do site meusucesso.com, uma das principais plataformas focadas em empreendedorismo do Brasil impactando milhões de empreendedores mensalmente.

Além de seis edições do Mesa Contábil e mais diversos outros eventos com o objetivo de se aproximar do associado e promover a capacitação do setor.



Happy
Hour
EMPRESARIAL



MESA
CONTÁBIL



AÇÕES

As campanhas realizadas para ajudar o associado e movimentar o comércio foram destaque do ano. A CDL-VR participou da feira Liquida VR. A instituição também esteve no Mutirão de Empregos, promovido pela Prefeitura de Volta Redonda, que recebeu milhares de pessoas em busca de uma oportunidade no mercado de trabalho. A CDL-VR levou a Central de Empregos para a Ilha São João, recebeu currículos e depois encaminhou os candidatos para as vagas cadastradas na entidade, ofertadas por empresas associadas. Mais um ano de parceria com o Rua de Compras, já consagrado entre os consumidores. A campanha "Nome Limpo, Crédito Forte" foi realizada visando incentivar a população a se regularizar e quitar dívidas, entre outros projetos relevantes.



NATAL FAMÍLIA

E em 2019, o Natal Família voltou. A maior campanha de natal do Sul do Estado foi realizada só em Volta Redonda, valorizando os comerciantes da cidade e os consumidores da região que escolheram as lojas participantes da ação. A edição do ano passado foi especial também por fazer parte da comemoração dos 50 anos da CDL-VR, sorteando 50 prêmios, entre eles um carro zero, em alusão ao cinquentenário da entidade. Também foram sorteados dezenas de vales-compra, durante a campanha, que se iniciou na Black Friday, em novembro.



UM 2019 DE MUITAS REALIZAÇÕES



A CDL Jovem, que também teve a eleição de uma nova diretoria em 2018, com posse em 2019, teve um ano bastante ativo e realizou diversas ações reforçando seu compromisso social junto à sociedade, associados e empresas. Para o presidente Bruno Freitas, foi um ano de muitos desafios, começando com a formação da diretoria, que foi definida por meio de uma seleção feita com jovens empresários, com visão empreendedora, com representatividade na cidade e, principalmente, com desejo de realizar um trabalho voluntário para contribuir para o desenvolvimento de Volta Redonda. “Apesar de já está na CDL Jovem como diretor há bastante tempo convivo desde pequeno com o movimento empresarial, uma vez que meu pai, hoje, vice-presidente do Sicomércio-VR, Levi Freitas, sempre atuou no meio 'cdlista', sempre é uma grande responsabilidade assumir a presidência, porque, aqui aprendemos juntos a liderar, a melhorar nossas empresas. É uma grande troca. E estou muito feliz com o resultado deste primeiro ano, principalmente, pela dedicação dos meus diretores, que têm o compromisso de realizar e se dedicam a esse trabalho voluntário”, comentou.

O **LOJISTA** destaca algumas dessas importantes atividades em 2019, confira:



EVENTOS

A CDL Jovem teve em sua agenda anual, alguns eventos já tradicionais, entre eles o Dia Internacional da Mulher. No primeiro, destaque para a participação da ex-jogadora de vôlei da Seleção Brasileira, Virna Dias, que ministrou uma palestra que deixou todas as mulheres presentes empoderadas e otimizadas, com mensagens de superação, empreendedorismo e foco para alcançar objetivos.



REUN

Os diretores, em especial, o presidente Bruno Freitas, participaram de diversas reuniões, inclusive em outras cidades. Houve uma interação importante com a Confederação Nacional das CDL's Jovens, como a participação na visita ao Polo do Comércio de Manaus, onde o presidente representou o presidente da CDL Jovem do Rio de Janeiro que não pôde ir. Marcou presença também em outros projetos da Confederação, como na maior feira de franchising do mundo, a ABF, workshops e muito mais.



EVENTOS

Um dos eventos mais esperados do ano, a Feijoada Amigo Solidário, foi realizada pelo segundo ano consecutivo no Galpon Eventos, com a presença de mais de 800 pessoas com um único objetivo: ajudar o próximo. A atração principal foi o Baile da Mari e convidados, que reuniu diversos artistas da região. Toda a renda arrecadada, mais de R\$ 29 mil, foi destinada a Apadem - Associação de Pais de Autistas e Deficientes Mentais.



AÇÕES

A principal ação de mobilização realizada foi o já tradicional DLI - Dia da Liberdade de Impostos. Em 2019, com uma parceria inovadora com o Sider Shopping. O objetivo todo ano é conscientizar o consumidor quanto à alta carga tributária cobrada sobre os produtos no Brasil. Mais um evento de sucesso. Além disso, outras atividades também foram realizadas como, por exemplo, a ação de incentivo a doação de sangue.



AÇÕES

Mensalmente, a diretoria da CDL Jovem se reuniu para discutir os projetos, mobilizar jovens empresários e discutir novas ações, sempre com o apoio da Diretoria Executiva. Além disso, os diretores também deram suporte à Executiva em outros eventos, mantendo a integração com a CDL, não só de Volta Redonda, como outras da região, sempre marcando presença quando convidados em eventos de CDL's vizinhas.



TENDÊNCIAS PARA APOSTAR

No varejo, a crise econômica que atingiu o Brasil nos últimos anos está perdendo a força, foi o que constatou uma análise da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). Em 2018, o setor fechou com crescimento de 2,3% e as projeções apontam que esse número passe para 4,6%, em 2019. De

vento em popa, as expectativas são de que os números retomem, em fevereiro de 2020, aos valores que estavam antes da crise começar. Nesse cenário promissor, para atingir o crescimento esperado previsto, é importante que o setor esteja atento às inovações da área e se adapte às novas realidades.

De tecnologias inovadoras a experiências nos canais de vendas, confira dicas separadas pelo "Novavarejo" e por especialistas das principais tendências do varejo para acompanhar em 2020:

ENTREGAS NO MESMO DIA

No que diz respeito às compras online, parece que as expectativas dos clientes quanto ao tempo de envio estão cada vez mais rápidas. Primeiro veio a entrega em dois dias, depois no dia seguinte. Mas, na era da instantaneidade, os compradores desejam seus pedidos o mais rápido possível, aqui e agora.

PERSONALIZAÇÃO DO PRODUTO

Os produtos únicos são um símbolo clássico do luxo: ter algo que mais ninguém no mundo tem. As lojas de comércio eletrônico estão oferecendo opções para personalizar sua compra, de monogramas e bordados a esquemas de cores – de forma exclusiva. A personalização permite que compradores adquiram um produto adaptado especificamente às suas necessidades e estilo.

EXPERIÊNCIA COMPLETA – DESIGN NO E-COMMERCE

A sua loja virtual é sua vitrine. Certamente, você já se deparou com essa frase em algum site com dicas, isso porque a afirmação é a mais pura realidade, ainda mais num contexto onde o mobile first e o mobile only têm sido cada vez mais exaltados pelo comércio e utilizados pelo consumidor.

O e-commerce é o novo shopping center e, assim, como no ambiente físico, a ideia de proporcionar uma experiência completa para o consumidor ganha cada vez mais força no varejo virtual. Por isso, a adoção de ferramentas de realidade virtual e aumentada é uma tendência para 2020. Com elas, um cliente é capaz de visualizar e testar o produto antes comprá-lo.

Há quem já chame isso de "visual commerce", incluindo vídeos em 360°, configurações 2D e 3D, além de pesquisa visual na web (busca a partir de uma imagem, no lugar de uma palavra). "Quase dois terços dos brasileiros compram produtos online pelo menos uma vez por mês. Com cerca de 930 mil e-commerces no país disputando a atenção do consumidor digital, vence quem cativa com o que é novo e inusitado, como é o caso da realidade virtual e aumentada", diz Robledo Ribeiro, fundador da HostGator – multinacional de hospedagem de sites e presença online – no Brasil.



TAR NO VAREJO EM 2020

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Dentro da lógica de funcionamento da execução, mix, disposição dos produtos e share são aspectos essenciais do varejo. Em geral, a medição do share é feita de forma manual pelos promotores de venda. Esse processo pode tomar horas dos vendedores, ocupando um tempo que poderia ser utilizado em outras atividades. Soluções de reconhecimento por imagem, por exemplo, fotografam a gôndola e a partir das imagens reconhecem os itens e geram informações inteligentes. A solução permite a criação de prateleiras inteligentes.

No rol da IA, também estão os espelhos inteligentes para o varejo de moda, que prometem ser um diferencial para a experiência personalizada do cliente em 2020.

OMNICHANNEL

Não adianta fugir, o omnichannel foi e continuará sendo tendência em 2020 e nos próximos anos, isso porque a estratégia permite ao varejista, técnicas de união entre os seus diversos canais de comunicação com o cliente, sejam eles físicos ou digitais, e isso atualmente é essencial para promover experiências mais próximas e satisfatórias com os consumidores.

AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS

Para tornar cada vez mais completa a experiência do shopper, uma forte tendência para grandes varejistas em 2020 é investir na automatização de processos. “Com tecnologias assim é possível economizar recursos, pois uma inteligência artificial ou algum tipo de robô poderá operar as atividades”, explica Guilherme Verdasca, CEO da Transfeera, startup open banking.

A empresa, que atende clientes como Unilever, Rappi e iFood, possui dois produtos: um de validação bancária, que checa automaticamente se a conta pertence a uma pessoa real e pode evitar fraudes; e o serviço de automatização de pagamentos, que permite que uma marca ou varejista realize pagamentos para diversos fornecedores, de maneira automática, sem precisar pagar taxas de transferências entre bancos.

BLOCKCHAIN PARA MAIS SEGURANÇA

Seguindo na linha de trazer mais segurança aos clientes, varejistas que lidam com transações financeiras devem investir em tecnologia para evitar fraudes e sair na frente da concorrência. O blockchain é uma das tecnologias que podem ser usadas para criar registros imutáveis de informações, agregando segurança e proteção aos dados dos clientes. “Com o blockchain é possível rastrear uma operação e identificar problemas, caso ocorram, de uma forma muito segura”, explica o fundador da BRy Tecnologia, Carlos Roberto De Rolt, empresa que atua na aplicação de protocolos criptográficos para tornar operações e negociações digitais mais seguras. Com a previsão da LGPD entrar em vigor em 2020, é importante que as empresas se atentem às estratégias de proteção de dados.

Fonte: Consumidor Moderno (Novarejo)

PRESTADORA DE SERVIÇOS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL SE ANIMA COM EXPECTATIVA DE ALTA DO MERCADO

Um dos setores mais importantes da economia é o da construção civil. Alguns especialistas afirmam que serve como termômetro econômico. Inclusive a expectativa para 2020 é que se tenha um crescimento relevante depois de anos difíceis devido à crise que o país viveu nos últimos anos. O especialista Odair Senra, em entrevista ao portal UOL, afirmou que o mercado vai aquecer e haverá mais contratações.

Este é também um fator importante para os prestadores de serviço para área de construção. Quem oferece as ferramentas para as construções também se anima com essa previsão. É o caso da Tele Andaimos, empresa de Volta Redonda, que oferece o material para as construtoras. Para eles, é um momento de inovar e procurar caprichar no atendimento para aproveitar a boa fase. O Lojista conversou sobre isso com o proprietário da empresa Jorge Alberto Cury:

O LOJISTA: De onde surgiu o interesse de investir nessa prestação de serviço?

Jorge Cury: Eu sempre fui envolvido com comércio. O interesse surgiu a partir da necessidade que tive ao fazer uma construção. Acabei encontrando dificuldade, porque uma única empresa somente atendia e, a partir disso, resolvi abrir a Tele Andaimos e começamos com o serviço de locação de equipamentos. Estamos hoje há mais de 20 anos nessa caminhada com uma equipe de dez funcionários e pretendemos crescer ainda mais.

O LOJISTA: Como é o serviço que vocês fazem?

Jorge Cury: Nós prestamos um serviço de locação de equipamentos, os andaimes, e funciona da seguinte maneira: os clientes

entram em contato conosco através de diversos meios, como e-mail, whatsapp e telefone, por exemplo, e, se, for o caso, vamos até à obra para ver a real necessidade. Fazemos todo o serviço de revisão e manutenção e também damos muita atenção para que tudo saia perfeito.

O LOJISTA: Como você tem acompanhado o crescimento da construção civil aliado ao seu mercado?

Jorge Cury: Nosso serviço é inteiramente ligado à construção civil. O setor é bem forte e conseguiu se manter sem se abalar em crises passadas até 2017, mais ou menos, mas nos últimos dois anos, nos afetou consideravelmente. O comerciante, entretanto, que tem disposição, não se abate e, com tantos esforços, conseguimos nos superar, trabalhando bastante e com esperança de melhora ano após ano.

O LOJISTA: Qual é o principal diferencial que a empresa tem para se destacar em relação à concorrência?

Jorge Cury: Antigamente, tínhamos um único concorrente, hoje aumentou bastante. O andaime em si, não tem nada específico que diferencie em termos de qualidade. Não há o mais bonito

ou moderno, a fórmula é a mesma. Por causa disso, precisamos nos destacar com o melhor atendimento que podemos e trabalhar com um preço justo e acessível.

O LOJISTA: Qual é a receita para se manter motivado no mercado por tantos anos?

Jorge Cury: O que me mantém motivado, particularmente, depois de tantos anos, é saber que eu faço o que gosto. É a minha maior motivação. Não quero prejudicar ninguém, somente ter a satisfação de fazer o serviço e poder ver que tive participações em tantas obras importantes e que ajudam as pessoas, direta ou indiretamente. É isso que nos anima levantar dispostos todo dia.

O LOJISTA: Para você, qual é a importância da CDL, enquanto empresário?

Jorge Cury: A CDL-VR é primordial no dia a dia do comerciante. Ela nos dá sustentação, amparo e apoio para nós. Temos uma gama de ferramentas que podemos utilizar, além de palestras, os cursos, as consultas que possibilitam fazermos vendas e locações seguras e o bom relacionamento que cultivamos com diretores e outros amigos associados.



Jorge Alberto Cury, proprietário da Tele Andaimos

NOVOS ASSOCIADOS



- ADILSON CARLOS MARTINS
- AJ SEG CONSULTORIA
- ALERE CENTRO DE APOIO E REFORÇO ESCOLAR
- AM DISTRIBUIDORA
- AMC MONTAGEM DE ESTRUTURAS METÁLICAS
- ANDERSON BRANDÃO DA SILVA
- ATELIÊ DA MARIA
- CENTRO EDUCACIONAL PEDACINHO DO CÉU
- CONCEITO DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS
- CONSÓRCIO ROTATIVO VR DIGITAL
- DEO-NG INDUSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS
- DONNA COR
- ENIVALDIR ALVARENGA
- ESPLÊNDIDA BOUTIQUE
- FLÁVIO DOS REIS
- HTHL REPRESENTAÇÕES
- INSTITUTO FERNANDO NELIS
- INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO E SAÚDE
- INAVA - TOCA LOGO
- JS IMÓVEIS E CEBRANI EMPREENDIMENTOS
- LOJA DA ELVIRA PERFUMARIA
- LOJA GABRIELA
- LUIZIANA MATERIAL ELÉTRICO
- M P BRITO INTELIGÊNCIA EM SAÚDE
- MILENE SANTOS HND
- MK POSTOS
- OFFICE.FB
- OXICOSTA AZUL
- PERMIZA
- PONTE ALTA DISTRIBUIDORA
- RENOVA AUTO CENTER
- RÔMULO THADEU RIMULO
- SILCAP CAPOTARIA E ESTOFAMENTO
- TEKA CALÇADOS
- VG PERSONAL ORGANIZER

RESPONSABILIDADE SOCIAL é levar transformação para todos os lugares.

Somos feitos de
VALORES

Agência Aterrado

Rua Simão da Cunha Gago, 19
Aterrado - Volta Redonda / RJ
(24) 3346-0897
(24) 3346-8860

Agência Retiro

Avenida do Comércio, 2451
Retiro - Volta Redonda / RJ
(24) 3347-0597
(24) 3346-0570

Agência Vila Santa Cecília

Rua 18-B, 45, Sala 101
Vila Santa Cecília - Volta Redonda / RJ
(24) 3340-5854

Central de Atendimento Sicoob (Disque Relacionamento ao uso dos canais de atendimento)
Atendimento: 24 horas - Capital e regiões metropolitanas: 0800 1111 | Demais localidades: 0800 642 0000
Credenciada Sicoob | Disque Relacionamento: 0800 1111 | Disque Atendimento: 0800 1111
Deficiência auditiva: 0800 1111 | Deficiência visual: 0800 1111



Somos o Sicoob.
Somos feitos de valores.
Acesse feitosdevalores.com.br



VR PARKING

ESTACIONAMENTO ROTATIVO

ESTACIONAMENTO ROTATIVO DE VOLTA REDONDA

A VR Parking é uma empresa criada em 2019, que presta serviço de estacionamento rotativo na cidade de Volta Redonda, formada por meio de consórcio entre as empresas Areatec, de São Paulo, com expertise tecnológica, conceituada em desenvolvimento de software, e a Sinalvida, de Pernambuco, com uma vasta experiência em gestão de estacionamentos rotativos. Juntas as duas venceram a licitação municipal (chamamento público) para operar as vagas nas vias públicas da cidade, com o objetivo de aumentar o número já existente, oferecer tecnologia e solução inteligente para gerenciamento do estacionamento, com mais rotatividade, melhorando a fluidez do trânsito.

Segundo o gerente de operações, Hoffmann Barbosa, a empresa recém-criada já gera 90 empregos diretos, entre administrativos e dos monitores que fazem o atendimento nas ruas, além disso, triplicou o número de vagas de estacionamento. “No antigo sistema, eram disponibilizadas 1.890 vagas, com a nova empresa operando, esse número

passa a ser de 5.393, todas sinalizadas e com reaproveitamento de espaço, o que possibilitou aumentar a quantidade ofertada”, explicou.

O estacionamento rotativo funciona de segunda às sextas-feiras, de 8h às 18 horas, e, aos sábados, de 8h às 14 horas. O escritório da empresa fica na Avenida Lucas Evangelista de Oliveira Franco, número 41, bairro Aterrado, telefone (24) 3025-1300.

O novo sistema começou pelos bairros Vila Santa Cecília e Centro (Avenida Amaral Peixoto), com um período educativo de 14 dias, mantendo a cobrança do estacionamento, mas sem notificação e multa. Dois panfletos estão sendo entregues aos motoristas: um parabenizando pelo estacionamento correto e outro de cor vermelha, alertando para o estacionamento irregular e como estacionar na vaga corretamente.

Na Vila Santa Cecília estão sendo disponibilizadas 1.521 vagas, sendo 70 vagas para idosos, 39 vagas para PNE (Portadores de Necessidades Especiais) e 252 para motos. A Avenida



Amaral Peixoto, no Centro, contará com 457 vagas. O número de seis vagas destinadas para idosos aumentou para 20, além de nove para pessoas com necessidades especiais e 104 para motocicletas.

Idosos e PNE's: Em todas as áreas com o VR Parking, idosos e PNE's também terão de respeitar a rotatividade de três horas, estacionando apenas nas vagas demarcadas, com gratuidade desse tempo, e utilizando o cartão de identificação. A VR Parking atende aos percentuais determinados pela legislação vigente, sendo 5% destinados a idosos e 2% aos portadores de necessidades especiais.

Como usar: O VR Parking foi dividido em zonas Azul, Verde, Laranja. Não haverá máquinas para a retirada do ticket. A alocação será através do número



da vaga e a placa do veículo, informadas aos monitores e nos pontos de vendas ou pelo aplicativo "Digipare", que deve ser baixado na Play Store ou APP Store dos smartphones, em qualquer sistema operacional.

A recarga do aplicativo pode ser feita por cartão de crédito, débito ou boleto. Usando o aplicativo Digipare, você pode emitir seu ticket eletrônico de estacionamento, fazer a recarga do seu crédito virtual, controlar o seu saldo e suas ativações. O aplicativo faz o check in e o check out

da vaga, possibilitando a renovação do tempo da vaga dentro do limite sem que seja preciso ir até o carro. E avisa quando estiver terminando o tempo contratado.

"E a grande vantagem é que o consumidor não precisa mais ficar implorando por moedas, como no sistema antigo. Agora, a tecnologia e a modernização do sistema trazem mais conforto aos usuários", comentou Hoffmann.

Valores: Zona Azul: Área central dos bairros que já possuem o sistema hoje, 30 minutos:

R\$ 1,25/ 60 min a R\$ 2,50, máximo de três horas; **Zona Verde:** Área central dos bairros que não possuem o sistema. 30 min: R\$ 1,00/ 60 min R\$ 2,00. Máximo de três horas; **Zona Laranja:** Área limítrofes às áreas centrais das Zonas Azul e Verde, 30 min a R\$ 0,75/ 60 min; R\$ 1,50. Máximo de quatro horas; **Motos:** Em todas as zonas, R\$ 0,50 por 30 min. R\$ 1,00 por 60 minutos. O que varia é o tempo máximo, sendo de três nas zonas Azul e Verde ou quatro horas nas demais.

SETOR ÓPTICO É DESTAQUE CADA VEZ MAIOR NA ECONOMIA

O setor óptico no Brasil percebeu um crescimento exponencial nos últimos anos. O fato de que os óculos vêm se tornando um dos acessórios principais do mundo da moda fez com que o mercado expandisse. Até a última estimativa feita, com dados de 2018, houve um crescimento de 173% no faturamento, o que representa cerca de 21,5 bilhões de reais, segundo o portal Mercado e Consumo.

Seguindo essa tendência, Eduardo Gifoni observou a oportunidade de crescimento, após a economia começar a retomar, e abriu a Óticas Gifoni. "Eu trabalhei muitos anos em ótica, fui observando a expansão do mercado e surgiu a oportunidade de abrir o negócio em família, fiz a



sociedade com meus irmãos e inauguramos", comentou.

A tecnologia, os designs mais modernos e diversificados também chegaram ao mercado fazendo com que os óculos fossem mais procurados. Os modelos de lente de sol tiveram grande destaque, mas os de grau também tiveram números excelentes, chegando a um faturamento de mais de R\$ 7 bilhões, segundo o portal. O mercado mudou e se destacou. Ele não é o único na cidade a perceber isso.

Em Volta Redonda, especialmente, nos principais centros comerciais, é comum vermos diversas opções no mercado óptico. "Para nos diferenciarmos das outras lojas, buscamos trabalhar sempre com um preço baixo, que é o que o consumidor busca e atrair através das redes sociais, sem perder a qualidade. Investimos bastante neste meio e estamos obtendo um retorno muito positivo", afirmou o empresário.



ASSOCIADOS CDL-VR RECOMENDAM ESPAÇO PARA EVENTOS DA ENTIDADE

A CDL-VR, sabendo da importância de uma estrutura de primeira qualidade para a realização de eventos, oferece para associados e não-associados, a locação de espaços totalmente equipados de acordo com cada tipo de evento, como festas, palestras, treinamentos e confraternizações.

Marcos Paulo de Freitas costuma fazer a locação frequentemente do auditório e elogia a estrutura. "A estrutura é muito confortável, ambiente climatizado e com todas as ferramentas que precisamos. É de fácil acesso para os participantes, aqui no Aterrado, bem localizado", disse.

Milene de Souza, esposa de Marcos, falou também sobre os diferenciais que os fazem alugar. "O atendimento aqui é de muita qualidade. É um ponto muito positivo, pois todos aqui são bastante atenciosos. Tanto que utilizamos semanalmente o espaço, durante praticamente o ano todo", disse.

O presidente Gilson de Castro reforçou o compromisso da CDL-VR em apoiar os lojistas, não só com ações e eventos, mas também oferecendo espaços com toda a infraestrutura necessária com baixo custo para a realização de eventos. "Hoje em dia realizar treinamentos da equipe e até mesmo momentos de confraternização fazem parte da rotina das empresas, por isso, mantemos ambientes bem preparados para que nossos associados e outras empresas possam promover seus eventos num lugar totalmente equipado e confortável", comentou.



- Auditório para 200 pessoas com cadeiras, flipchart, espaço para coffee break, som e microfones, metragem 200m² e data show 16:9 (saída HDMI).



- Sala de treinamento para 40 pessoas com cadeiras, flipchart, retro-projetor, ar condicionado, estacionamento e com metragem de 46m².



- Sala de treinamento capacidade para 20 pessoas, cadeiras, flip-chart, tv de 42" com cabo hdmi e som, ar condicionado, estacionamento e metragem de 25m².



- Salão de eventos para cerca de 300 pessoas com churrasqueira, estacionamento, cozinha e freezer e banheiros com berçário.





FIM DA GRATUIDADE DAS SACOLAS PLÁSTICAS NO COMÉRCIO JÁ ESTÁ VALENDO

Depois de um período de seis meses de conscientização, chegou ao fim a gratuidade de duas sacolas plásticas por compra (nota fiscal). A segunda fase da lei estadual, que restringe a gratuidade nesses casos, começou a valer no dia 15/01. O Sindicato do Comércio Varejista de Volta Redonda informou que os supermercados da cidade e de outras do Sul do Estado avaliaram os benefícios da cobrança para o meio ambiente, reforçando que estão cumprindo a lei. Além disso, os consumidores vêm sendo informados com

aviso nos caixas e meios eletrônicos nos estabelecimentos que dispõem desse tipo de tecnologia.

“Segundo dados da Associação dos Supermercados do Estado do Rio, em apenas seis meses, mais de 1 bilhão de sacolas plásticas foram retiradas de circulação. Esse total corresponde a 25% do que é disponibilizado por ano”, afirmou o presidente do Sicomércio-VR, Jerônimo dos Santos. Além das sacolas de material que agride menos o meio ambiente, que são oferecidas a R\$ 0,05, os clientes po-



dem levar outros modelos que são retornáveis ou utilizar caixas de papelão.

CONHEÇA NOSSOS ASSOCIADOS CDL-VR QUE OFERECEM A VOCÊ VANTAGENS!



Rod. dos Metalúrgicos,
nº2500 - Jardim Belvedere - VR

(24) 2102-7000



Rua Simão da Cunha Gago,
nº 19 - Aterrado - VR

(24) 3346-0897



Rua Luiz Alves Pereira,
nº377, cond.:07
Aterrado - VR

(24) 3346-8140 - (24) 99827-7010



Rua Monsenhor Costa, nº34,
Centro - BM

(24) 3323-6800

Rua São João, nº148,
Centro - VR

(24) 3342-6038



Av. Lucas Evangelista
de Oliveira Franco,
nº41, loja A
Aterrado - VR

(24) 3025-1300

NA GUERRA CONTRA O MOSQUITO



Durante o verão é preciso intensificar as ações de combate ao *Aedes Aegypti* transmissor das doenças: Dengue, Zika e Chikungunya. É nesta época de chuvas que aumenta a proliferação do mosquito - já que ele precisa de

água para se reproduzir - e consequentemente, cresce a incidência dessas enfermidades, levando centenas de pessoas aos hospitais, postos e centros de saúde.

Se não forem diagnosticadas e tratadas de maneira cor-

reta as doenças podem evoluir e levar o paciente à morte. Por isso é muito importante buscar o Pronto Atendimento em situações de urgência e emergência, e para consultas eletivas dar prioridade às clínicas e consultórios.

ATENÇÃO AOS SINTOMAS



Dengue, Zika e Chikungunya têm sintomas bem parecidos. Todas provocam febre, manchas e dores pelo corpo e nas juntas. Se atentar às diferenças entre elas é essencial. A Den-

gue causa um mal-estar maior e dor de cabeça frequente. No caso da Zika há irritação nos olhos, semelhante à conjuntivite. Já na Chikungunya as dores nas articulações são mais constantes.



PREVENÇÃO



A melhor forma de prevenção é evitar a proliferação do mosquito *Aedes Aegypti*, e o apoio da população é muito importante nesta luta. Veja algumas dicas que preparamos para você:

- Não deixe água parada;
- Tampe caixas d'água, toneis e latões;
- Coloque terra nos vasos de plantas;
- Mantenha limpos os bebedouros de animais;
- Utilize telas em janelas e portas;

- Use repelente;
- Guarde pneus em local abrigado das chuvas;
- Coloque garrafas vazias e outros recipientes que acumulam água com a abertura virada para baixo;
- Mantenha as lixeiras fechadas;
- Receba os agentes de saúde;

VACINAÇÃO



Com o foco na prevenção, o Centro Cuidar - Unidade de Atenção à Saúde - anexo ao Hospital Unimed Volta Redonda, oferece a vacina contra a Dengue. Podem se imunizar pessoas de 09 a 45 anos de idade e que já tenham sido infectadas por um dos tipos de vírus da doença.

A vacina é contraindicada para pacientes que nunca tiveram Dengue, imunodeprimidos, alergia a algum dos componentes da vacina, gestantes ou em fase de amamentação.

A vacina não abrange os vírus da Zika e Chikungunya. Os interessados devem procurar

uma Unidade de Vacinação do Centro Cuidar, de segunda a sexta-feira, das 09h às 18h. O serviço está disponível, sob agendamento, para clientes Unimed Volta Redonda com preço diferenciado e atendimento particular. Mais informações pelo telefone: (24) 2102-7000.

Fonte: Unimed-VR

Crescendo para *Cuidar* +
de você e sua *família*



A obra de expansão do Hospital está a todo vapor!



Metragem total
14.400 m²



+ de 120 novos leitos
Totalizando + de 265 leitos



Ampliação da capacidade de atendimento em UTI
Neonatal e Pediátrica
de 10 para 20 leitos
Adulto de 21 para 30 leitos



Ampliação da capacidade de atendimento em Oncologia
De 10 para 20 poltronas
De 3 para 7 consultórios



Escaneie o QR code e veja em detalhes a evolução da obra!

Dr. Vítório Moscon Puntel
Diretor Técnico Médico
CRM-RJ: 5245657-O/RQE9540



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.

**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



[@cdlvoltaredonda](https://instagram.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