

# O Lojista

AS CDL's DE ANGRA DOS REIS, BARRA MANSA,  
RESENDE E VOLTA REDONDA SE UNIRAM PARA REALIZAR

## O MAIOR NATAL DA REGIÃO!



# NATAL DE PRÊMIOS





## NESTA EDIÇÃO

- 04 ACONTECEU
- SÃO COSME E DAMIÃO MOVIMENTA COMÉRCIO 06
- 07 ARENA ESPORTIVA RECEBE NOME EM HOMENAGEM A COMERCIANTE
- 
- ESPAÇO CDL JOVEM 08
- 09 55ª CONVENÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO LOJISTA
- PRIMAVERA A ESTAÇÃO DAS FLORES 12
- 14 EVENTO SEBRAE NA MESA FOI SUCESSO
- PRÉ-LANÇAMENTO DA NOVA CAMPANHA DE NATAL 16
- 18 CANDIDATOS A PREFEITO FALAM SOBRE PROJETO
- COMÉRCIO E SERVIÇOS 22
- 24 CONVERSANDO COM O SEBRAE
- INTERNET TIRA PEQUENOS LOJISTAS DA CRISE 26
- 27 MERCADO EM NÚMEROS
- DIA DAS CRIANÇAS DEVE MOVIMENTAR VENDAS 28
- 29 ESPAÇO TRIBUTÁRIO
- SAÚDE EM DIA 30



## EXPEDIENTE

### Composição e Edição

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

### Jornalista Responsável

Regiane Amaro Lannes (MTB-22354/01)

### Estagiária de Jornalismo

Valéria Barboza

### Conselho Editorial

Diretorias da CDL-VR e CDL-VR Jovem

### Revisão Final

Jader Costa

### Composição, Diagramação e Arte Final

Artmídia Publicidade e Propaganda

### Fotolito e Impressão

Gráfica Irmãos Drumond Ltda.

### Sugestão de Matérias

e-mail: comunicacao@cdlvr.org.br

### Tiragem

1.500 Exemplares

\*As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores.



### Presidente

Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino

### 1º Vice-Presidente

Adriano de Oliveira Santos

### 2º Vice-Presidente

Gilson Ferreira de Castro

### 1º Diretor Secretário

Jonas de Carvalho

### 2ª Diretora Secretária

Sônia Maria Alves de Lima

### 1º Diretor Financeiro

Paulo Roberto F. da Costa

### 2ª Diretora Financeira

Teliana Maria Resende Vidigal

### Dir. de Serviços e Produtos

Paulo César Biajoni Braga

### 1ª Diretora Social

Élida Reis Ieal

### 2ª Diretora Social

Dharcly Bruno

### Dir. de Comunicação e Tecnologia

Jader Furtado da Costa

### Dir. de Desenv. Econômico e Tributário

Mozart Eliziário da Cunha

### 1º Diretor Comercial e de Franquias

Antônio Luzia Borges

### 2º Diretor Comercial e de Franquias

César Fernando Alves Abrantes

### Diretor Admin. e de Patrimônio

Osmar Fernandes de Souza

### Diretor de Assuntos Políticos

Luiz Carlos Hallack Sarkis

### Conselho Fiscal

Jerônimo Pereira dos Santos

José Alberto Martins Lass

Maurílio Marcelino da Silva

### Suplente Conselho Fiscal

Luiz Fernando Soares Cardoso

José Carlos do Nascimento

Cristiano de Castro José

### Conselho Consultivo

Antônio Costa Cardoso

Sergio Lopes Ribeiro

José Alonso Gonzales

Antônio Luzia Borges

Paulo Roberto Fagundes da Costa

Osmar Fernandes de Souza

Jerônimo Prereira dos Santos

Gilson Ferreira de Castro

Cesar Abrantes

Paulo Biajoni



### Presidente

Leonardo da Costa de Almeida

### Vice-Presidente

Gilberto Nascimento Silva

### Vice-Presidente

Frederick Henrique da Silva

### 1º Diretor Financeiro

Vinícius Ferreira Neves

### 2º Diretor Financeiro

Carlos Alexandre Machado Santos

### 1ª Diretora Social

Mônica Laviola Queiroz

### 2ª Diretora Social

Cristiane Silva Nascimento Lemos

### 1º Diretor de Modificação

Tebas Spinola Caetano

### 2º Diretor de Mobilização

Maycon Abrantes

### 1º Diretor de Sustentabilidade

Leonardo de Carvalho Inácio

### 2º Diretor de Sustentabilidade

Rafael Silva Ferreira Mendes

### 1º Diretor de Comunicação

Eliezer do Carmo Neto

### 2º Diretor de Comunicação

Caio Pinheiro Teixeira

### 1º Diretor Jurídico

Ricardo Tibães Lass

### 2º Diretor Jurídico

Paulo Roberto Costa Docca

### 1ª Diretora de Capacitação

Cristiane Maia de Souza

### 2º Diretor de Capacitação

Leandro Schwartz Noel

### 1º Diretor de Franquia

Renato Moren Netto

### 2º Diretor de Franquia

Marcos Moreira Abrantes

## 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](http://www.cdlvr.org.br)



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

# PALAVRA DA PRESIDENTE



## HORA DE REFLETIR PARA O FUTURO

Estamos a pouco menos de um mês para as eleições municipais, quando vamos escolher nossos vereadores, prefeito e vice-prefeito. O momento é de refletir, parar para analisar a proposta de cada um deles e, principalmente, o histórico de cada um. Nosso papel como eleitor não é só ir às urnas, mas ajudar a mudar o atual cenário econômico pelo qual o país atravessa e podemos começar pela nossa cidade, tendo consciência na hora de escolher nossos candidatos.

A CDL de Volta Redonda, como entidade apartidária não apóia candidatos e, por isso, trouxe este mês uma entrevista rápida com um único tema com todos que disputam a principal cadeira do Governo Municipal de Volta Redonda. Uma forma de possibilitar aos nossos associados conhecer um pouco mais do que eles pretendem para a nossa economia, tema da nossa entrevista. Para nós, ceder esse espaço em nossa revista é incentivar a democracia e respeitar a decisão de cada um de vocês. Ressaltamos que a ideia não é fazer campanha para qualquer candidato, por isso, todos que responderam à nossa pergunta, tiveram seu espaço respeitado.

Mas, os próximos meses não serão só de eleições, por isso, já estamos preparando a campanha de Natal, que vem reformulada e com novidades, como vocês vão acompanhar nesta edição da revista O LOJISTA. Vamos juntos mudar esse jogo e aumentar as vendas, atrair os consumidores, mostrar que podemos continuar oferecendo o melhor mix de produtos com os melhores preços da região.

A CDL de Volta Redonda tem todo o suporte para as empresas. Você pode usar a nossa Central de Empregos nas contratações temporárias do fim do ano; participar dos nossos cursos para preparar sua equipe; e não deixar de fazer a análise creditícia para vender com segurança e se proteger da inadimplência.

Mês que vem já tem Dia das Crianças, uma data que ajuda a medir como será o comportamento do consumidor para o fim do ano e esperamos que a data nos traga boas expectativas para o nosso último trimestre.

Que setembro seja um mês de vitórias para todos!

Estamos sempre de portas abertas esperando por vocês, em nossa casa, a CDL-VR, que também é a cada de todos vocês.

Sejam sempre bem-vindos!

*Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino*

Presidente da CDL de Volta Redonda

## PRESIDENTE DA CDL JOVEM ESTEVE EM MARINGÁ PARA CONHECER PROJETO “O FUTURO DA MINHA CIDADE”

O presidente da CDL Jovem, Leonardo de Almeida, que integra o projeto “O Futuro da Minha Cidade” participou da visita à cidade paranaense de Maringá, onde o modelo de administração e planejamento do município foi idealizado. A visita foi nos dias 8 e 9 de agosto, com uma comitiva formada por 15 representantes das CDL’s de Volta Redonda e Barra Mansa; Aciap’s Volta Redonda e Barra Mansa, Metalsul, Sicomércio’s de Volta Redonda e Barra Mansa; Sulcarj, Aescon, Sinduscon-SF.

No encontro, o grupo pôde assistir a uma série de palestras. Entre elas, a do ex-presidente do Codem (Conselho de

Desenvolvimento Econômico de Maringá), José Carlos Valêncio e Fábria dos Santos Sacco, presidente do Observatório Social de Maringá (OSM).

Em seguida, a comitiva visitou um pólo industrial (cidade

industrial) construído pela prefeitura, com toda a infraestrutura necessária para receber as empresas. O grupo pretende, ainda, sugerir que o próximo prefeito de Volta Redonda visite Maringá para conhecer melhor o projeto.



Reunião foi na prefeitura

## DIRETORES DA CDL-VR PARTICIPARAM DE PALESTRA COM FUNDADOR DA CACAU SHOW

No dia 10 de agosto, os diretores da CDL-VR, Paulo Biajoni (Produtos e Serviços) e Jader Costa (Comunicação e Tecnologia) participaram da palestra com o fundador da Cacau Show, Alexandre Costa. O evento, que aconteceu na CDL

Barra Mansa, foi uma parceria da entidade com a Aciap e a cooperativa de crédito Sicoob.

Alexandre da Costa fundou a Cacau Show quando tinha apenas 17 anos. Contratou uma funcionária, juntou 500 dólares e investiu na produção de duas



mil unidades de ovos de Páscoa, em 1989. Hoje são 1040 lojas com um total de quatro fábricas com 1,1 mil funcionários. A empresa cresce cerca de 40% ao ano. E hoje, a Cacau Show tem 150 itens em seu portfólio, vendendo três milhões de guloseimas por mês. O evento serviu de inspiração para os participantes, que saíram satisfeitos com o conteúdo apresentado e a simpatia do palestrante.



COLUNA ACONTECEU  
Acesse a matéria completa com  
toda a galeria de fotos e vídeos

# FCDL-RJ REFORÇA IMPORTÂNCIA DE CAMPANHA EM CONJUNTO PARA O NATAL



Campanha de Natal, realizada de maneira unificada pelas CDLs das quatro cidades. Destaque para o uso da tecnologia e a implantação de um aplicativo que permite ao consumidor acompanhar com quantos cupons está concorrendo aos prêmios da campanha e aos Lojistas conhecer seus clientes nesse período da campanha. De forma inovadora a campanha promove a integração das entidades e incentiva as vendas no período.

“Trabalhar de maneira integrada e compartilhando os recursos, abre uma nova janela para o relacionamento entre as entidades. Esse certamente será um marco que mudará a forma com que as CDLs fazem sua comunicação com o mercado, associados e com os consumidores. Todos ganham.” – Destaca Mérida.

O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado do Rio de Janeiro (FCDL-RJ), Marcelo Mérida e representantes das CDLs de Angra dos Reis, Barra Mansa, Resende e Volta Redonda se reuniram na

sede da CDL Resende no dia 17 de agosto para discutir novas ações de fortalecimento do comércio do Sul Fluminense e Costa Verde no segundo semestre desse ano.

Um dos principais assuntos abordados na reunião foi a

DESTA VEZ, O QUE ENTREGAMOS À VOCÊS, É O NOVÍSSIMO SITE DA GENEROSO

Acesse: [generoso.com.br](http://generoso.com.br)

TRANSPORTE GENEROSO



# CELEBRAÇÃO DE SÃO COSME E DAMIÃO MOVIMENTA COMÉRCIO DE DOCES



Expectativas de bons lucros



Lojas especializadas apostam na data para aumentar vendas

Foto: CDL-VR

Ao contrário do que se possa imaginar, o São Cosme e Damião não caiu no esquecimento popular, a tradição de distribuir doces no dia desses santos ainda sobrevive na região. Mesmo em menor escala, a procura por doces, embalagens e artigos de festas aumenta em função da data. Por isso, os empresários iniciam a preparação ainda no mês de agosto.

Os empresários Edna e Sérgio Sereno, proprietários da loja Kypapel, contam que ainda há uma preparação especial do estabelecimento em função da data. Há uma dinâmica especial para os 45 dias que antecedem à ela. “A gente espera passar o Dia dos Pais, e a partir desse momento foca em tudo que é referente a São Cosme e Damião. Trabalhamos a data desde os meados de agosto até o dia em que o dia é celebrado. O cliente busca comprar antecipado, por isso, já estamos com a loja abastecida com esses produtos”, contou Sérgio.

A grande novidade é que o Dia das Crianças tem sido uma continuidade do São Cosme e Damião, pois muitas pessoas aproveitam a data para distribuir doces. “O Cosme e Damião tem se estendido até o 12 de outubro. Para nos adequarmos a esses novos hábitos do consumidor, fizemos o link dessas duas datas”, afirmou Edna.

Segundo os empresários, os produtos destinados à data são bastante específicos, por isso, muitas indústrias têm a sua produção exclusivamente voltada para este tipo de mercadoria. Os doces costumam ser menores, mais fáceis de manusear e que caibam nos tradicionais saquinhos de papel. Portanto, aqueles que ainda mantêm viva a tradição de distribuir doces, seja no São Cosme e Damião, ou no Dia das Crianças, poderão encontrar as melhores opções no comércio de Volta Redonda.



**RDC Sicoob**  
*Rentabilidade,  
segurança e o mais  
importante: satisfação.*

AGÊNCIA SICOOB VOLTA REDONDA  
Rua Simão da Cunha Gago, 19  
Aterrado - Volta Redonda/RJ  
(24) 3346-0897

**SICOOB**  
Faça parte.

# ARENA ESPORTIVA

RECEBE O NOME DE NICOLAU YABRUDI COMO HOMENAGEM AO COMERCIANTE



A presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino e o diretor de Comunicação e Tecnologia, Jader Costa, participaram da inauguração da Arena Esportiva Nicolau Yabrudi, que aconteceu no dia 24 de agosto. O centro esportivo, localizado no bairro Vol-dac, recebeu o nome de um dos comerciantes mais tradicionais do município, o Seu Nula, da Casa Nula. Quem recepcionou os convidados na solenidade, ao lado do prefeito Antonio Francisco Neto, foram as delegações paralímpicas da China e Índia, que vieram para as Paralimpíadas Rio 2016. As equipes estrangeiras treinaram na cidade: a China trouxe 12 atletas, e a Índia 03.

Neto aproveitou para agradecer a equipe do Instituto de Pesquisas e Planejamento Urbano (IPPU) pela execução do projeto e fiscalização da obra. O pre-

feito parabenizou ainda os familiares do comerciante. "O meu obrigado ao seu Nula", fundador da Casa Nula, uma das papelarias mais conceituadas da região, membro fundador do Serviço de Obras Sociais (SOS) e ex-presidente da Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Volta Redonda (Aciap-VR) por permitirem a homenagem do município com o nome da Arena Esportiva", disse. O nome do homenageado foi escolhido através da Lei Municipal 4892, em julho de 2012.

Para a presidente da CDL-VR, a arena será de grande utilidade. "Nosso município deve in-

vestir em esporte e educação. Ter uma arena deste porte aqui em Volta Redonda, com esta infraestrutura é importantíssimo para a cidade, pois vai beneficiar os atletas da região, além de incentivar o surgimento de novos e atrair eventos esportivos que movimentam a economia. Quero agradecer às delegações paralímpicas da China e da Índia, que são um exemplo de superação para todos", comentou.

Segundo a prefeitura, a Arena também trará ganhos para a Saúde na cidade, já que - a exemplo do Estádio da Cidadania - irá abrigar unidades de Saúde, um aparelhado Centro Odontológico e um Centro Médico - nas suas dependências. A infraestrutura esportiva da arena - como pistas, arquibancadas, banheiros e vestiários - já está pronta.



Fotos: CDL-VR

ESPAÇO CDL JOVEM

# CDL JOVEM REALIZOU A ENTREGA DO CHEQUE DA

CINCO MIL E QUINZE REAIS FORAM DOADOS À INSTITUIÇÃO SOS



Cheque entregue

A entrega do cheque da 6ª Feijoada Amigo Solidário, promovida pela CDL Jovem Volta Redonda, foi realizada na manhã do dia 25/08, na Instituição SOS (Serviço de Obras Sociais). Cinco mil e quinze reais foram arrecadados com a venda das camisas que davam direito à entrada no evento. A diretoria da CDL Jovem visitou as instalações da creche SOS, Hotelzinho Aconchego, onde cerca de 100 crianças permanecem durante o dia, fazem suas refeições, atividades recreativas na brinquedoteca, além de contarem com a visita de pediatras e pedagogas voluntárias.



Dedicação

Uma das diretrizes da direção da CDL Jovem Volta Redonda é o trabalho social. A 6ª edição da Feijoada Amigo Solidário, que foi realizada no dia 17 de ju-

lho, reuniu dezenas de convidados por uma mesma causa: ajudar uma instituição de caridade do município. Segundo o presidente da CDL Jovem, Leonardo de Almeida, a escolha da entidade foi baseada na credibilidade e na relevância dos serviços prestados pela instituição.

“É muito gratificante poder contribuir com um serviço tão nobre quanto o que a SOS presta à sociedade. As entidades que não contam com o auxílio de órgãos públicos têm um papel fundamental na qualidade de vida das pessoas, principalmente, daquelas mais necessitadas. É importante que todos despertem para a importância de ajudar este tipo de instituição, seja com doações ou com serviços voluntários”, ressaltou.



Reconhecimento do trabalho

A Instituição beneficiada presta serviços à comunidade há 49 anos, e surgiu com o albergue, onde adultos em situação de rua podem permanecer por até três pernoites. A creche existe há cerca de 37 anos, atendendo famílias com renda de até dois salários mínimos. A SOS não conta com a ajuda governamental, dependendo de doações para a manutenção dos serviços, a compra de alimentos, fraldas, medicamentos e o pagamento de 52 funcionários. A entidade realiza também, a distribuição de cestas básicas diariamente.



Infraestrutura

Para a diretora geral, Eliângela Rodrigues, a doação do cheque da Feijoada Amigo Solidário é fundamental para o funcionamento do estabelecimento. “Como essas famílias não pagam nada para as crianças ficarem aqui, é muito importante essa contribuição para podermos manter a manutenção da creche e dos serviços prestados. Agradecemos muito a diretoria da CDL Jovem pela escolha”, comentou.

# CDL DE VOLTA REDONDA PARTICIPOU DA

# 55ª CONVENÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO LOJISTA



Por Jader Costa

A 55ª Convenção Nacional do Comércio Lojista realizada em Salvador, no complexo Ibero Star - Praia do Forte de 01 a 04 de setembro de 2016, sob o tema Educar e construir novos rumos trouxe muita informação e ânimo para seus 2.300 participantes de todo o país. O encontro realizado a cada dois anos contou com diversos painéis e palestras, tendo como cenário a exuberante beleza e o sol de Salvador, ornado pelo mar e acariciado pelo vento abundante.

Antes mesmo da abertura oficial, os trabalhos já começaram com informações de suma importância para as Câmaras de Dirigentes Lojistas, no 10º Seminário Jurídico Nacional, com a participação especial e boas-vindas do presidente da CNDL, Francisco Honório Pinheiro Alves.

A abertura, com a participação de todas as delegações, lotou o anfiteatro montado especialmente para o evento. A entrada das bandeiras e a tradicional torcida e manifestação festiva das delegações já antecipavam o clima e o entusiasmo por fazer parte desse evento tão



emblemático. Ao som de música local, com clima baiano, numa belíssima interpretação do Hino Nacional foram feitas as saudações às autoridades e a todos os presentes.



O dia seguinte foi aberto pela palestra "Inovação - Conceito Atitude e Identidade", confrontando os presentes com o tema, trazendo o conceito e a importância de mantermos nossa identidade e valores éticos e morais em nossos negócios. O professor Clóvis de Barros Filho,



trouxe sua experiência e linguagem jovial para os questionamentos e posições que o tema propõe. Para dar sequência um painel de debates, contextualizando a inovação no Varejo. A palestra “Educação Transforma” feita por Daniel Castanho, foi considerada a palestra destaque do dia, com uma linguagem que prendeu os participantes e trouxe questionamentos e posicionamentos sobre o tema, com o magnetismo que os presentes precisavam.



À tarde, o 15º Encontro Nacional das CDLs Jovens, que colocaram a mão na massa para através de dinâmicas e do canvas, fazer um planejamento estratégico de mercado. Gente jovem com a percepção de que em algumas cidades, não há limites de idade para ser CDL Jovem,

com participantes com 50 e 60 anos. Apesar da aparente disparidade, a participação de todos foi integrada e rendeu um bom aprendizado para todos com a exposição das melhores ações realizadas pela CDL Jovem Brasil afora.

Um espaço destinado à comunicação das CDLs foi conquistado com a realização do 10º Encontro Nacional de Comunicação, que apresentou a política de Comunicação proposta para 2016/2018, com forte tendência de unificação de uso de mar-



ca, redes sociais, sites e uma comunicação integrada.

O terceiro dia foi marcado por inovações do mercado digital, com o painel com os “Influenciadores Digitais”, apresentando personalidades da rede, que hoje exercem papel importante na comunicação de muitas empresas. O mercado político e econômico também foi o foco da 55ª Convenção Nacional, com as palavras fortes do Presidente Honório e do painel “Crédito e Consumo”, moderado pela jor-



Associado CDL Volta Redonda:

**Você está precisando contratar um colaborador?**



A CDL de Volta Redonda realiza o Recrutamento e Seleção de candidatos para sua empresa.

Uma psicóloga especializada fará toda a

**Entre no site: [www.cdlvr.org.br](http://www.cdlvr.org.br) e conheça mais detalhes**

**Informações:  
(24) 3344-8050**





nalista Cristiana Lobo, que com seu carisma conseguiu costurar as palavras de todos e manter o foco.

Para fechar o evento com chave de ouro e com um tempero regional, subiu ao palco Braulio Bessa, cordelista, poeta e apresentador do universo nordes-



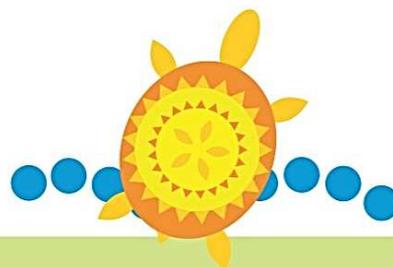
tino. Uma palestra e movimento de grande brasilidade, mostrando não apenas o universo nordestino, mas a diversidade cultural de nosso país. Uma palestra bem "arretada" que motivou a todos a seguir em frente, mostrando o valor do regional e o orgulho de ser brasileiro.

"A finalidade da Convenção Nacional do Comércio Lojista é proporcionar mudanças culturais aos participantes, promovendo o crescimento da classe, o aumento do conhecimento e desenvolvimento de novos negóci-

os, além da importância do convívio e a troca de experiências. Com a escassez de oportunidades, apenas os mais preparados terão chances de realizar bons negócios. Acreditamos numa instabilidade econômica de curto prazo. E, para isso, precisamos estar com um olhar no futuro para conquistar bons resultados", explica Honório Pinheiro, presidente da CNDL.

Para todos nós e em especial para a presidente Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, o encontro "foi uma oportunidade de crescimento,

troca de experiências e de reflexão de nosso papel no cenário local e nacional. "Momento de perceber a nossa grande força quando estamos juntos, focados e determinados a dar resultados crescentes. Foi motivador participar desse grande encontro", avaliou a presidente.



### Confira mais sobre o evento



## VIDRAÇARIA VOLTA REDONDA



Há 47 anos transmitindo confiança e segurança para nossos clientes.



INSTALAÇÕES COMERCIAIS E RESIDENCIAIS  
molduras • vidros em geral • espelhos  
guarda-corpo • temperados • policarbonato • etc

Av. Amaral Peixoto, 845 - Centro - Volta Redonda - Tel.: (24) 3342-6515 | 3343-5153  
Rua 1º de Maio, 185 - Aferrado - Volta Redonda - Tel.: (24) 3347-3300 | 3347-1611

vidracariavr@hotmail.com  
vidracariavr2009@hotmail.com

# PRIMAVERA

## A ESTAÇÃO DAS FLORES PROMETE ALAVANCAR AS VENDAS EM VOLTA REDONDA

A estação mais florida do ano praticamente já está aí! E é neste clima colorido que as empresas do setor de comércio de bens e serviços se preparam para atrair o consumidor. É hora de enfeitar seu estabelecimento, criar uma atmosfera alegre e buscar oportunidades neste período que se inicia para vender mais e fidelizar a clientela.

O setor da moda é um dos que mais se modificam em função da mudança de estação. Além das novas tendências que surgem a cada coleção, a tempe-

ratura também muda. Os casacos, calças e roupas de frio dão lugar às peças mais despojadas como shorts, saias e vestidos. A loja Hypnose, localizada na Rua 16, na Vila Santa Cecília, começa a preparação para a Primavera logo no início do segundo semestre. Segundo a proprietária Amanda Delbem, o carro-chefe da empresa são os shortinhos. Para atrair o consumidor, a loja oferece o serviço de consultoria para ajudar os clientes a montarem look ideal, seja para a noite ou para o dia a dia.

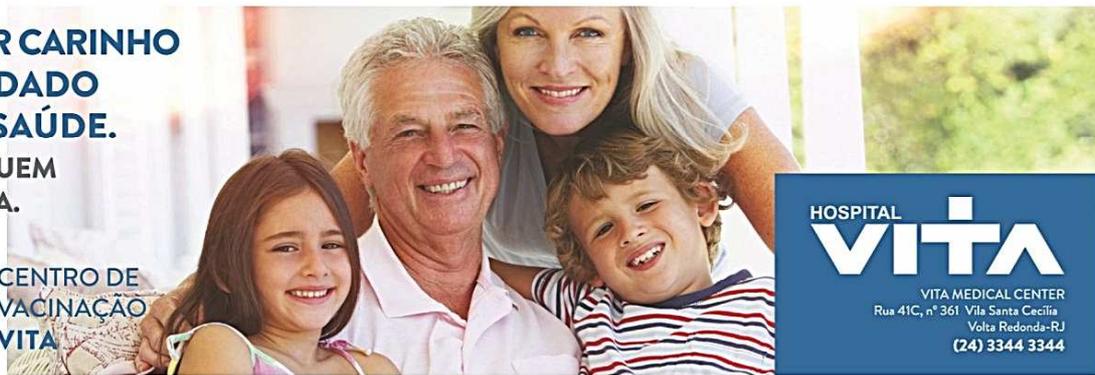
“Nosso público-alvo sempre foi a juventude, mas para inovar, recentemente passamos a buscar peças com tamanhos maiores, para uma faixa-etária maior. Esta novidade está sendo implementada nesta nova coleção de



**O MAIOR CARINHO  
É O CUIDADO  
COM A SAÚDE.  
VACINE QUEM  
VOCÊ AMA.**



**CENTRO DE  
VACINAÇÃO  
VITA**



**HOSPITAL  
VITA**

VITA MEDICAL CENTER  
Rua 41C, nº 361 Vila Santa Cecília  
Volta Redonda-RJ  
(24) 3344 3344

Primavera/Verão. Queremos atender mães e filhas. Trabalhamos com marcas específicas, mas estamos sempre buscando novidades, produtos diferenciados. O que está vindo forte para esta coleção são as peças rosa-pink e muitos detalhes de amarração, babados e muito colorido. Alguns fornecedores focaram na região Nordeste, outras no Sul, então está bem diversificada esta coleção”, afirmou a empresária.

Para compor o look, além da roupa perfeita para acompanhar a tendência da moda, os sapatos são peças fundamentais. Por isso, as sapatarias também se preparam para a mudança de estação, recebendo a nova coleção antes mesmo da entrada da Primavera. A tradicional loja de calçados Via 16, localizada também na Vila Santa Cecília, oferece opções para todos os gostos, estilos e bolsos. O empresário Paulo Drillard conta que a palavra-chave da nova coleção é conforto. Os tênis estão vindo com

tudo, sejam monocromáticos, laminados ou de salto plataforma, eles prometem ser os queridinhos da estação.

“Lançamos a nova coleção já nos meados de agosto para acompanhar o lançamento das principais marcas. Além dos clássicos como sandálias, rasteirinhas e anabelas, a tendência aponta para cores cruas, como cortiça, corda, alguns calçados com detalhes de malha. Estamos apostando muito nos tênis que serão a vedete da estação, os chinelos tipo birkem também são uma tendência”, explicou.

O setor alimentício também não fica de fora da preparação especial para a Primavera. O clima mais quente costuma mudar o hábito alimentar das pessoas. Geralmente, o consumidor busca comidas mais leves, saudáveis, que hidratem e facilite a digestão. Um dos restaurantes de comida natural mais tradicionais do município, o Mutirão, percebe esta transformação logo no início da estação. Segundo a empresária Maria Clara Irias, nesta época, os pratos quentes dão lugar às saladas.

“Nós sentimos um aumento no movimento nesta época do



ano. As pessoas se preocupam mais com o corpo no verão, procuram se alimentar de maneira mais saudável. É difícil encontrar opções de comidas leves na correria do dia a dia, então é um atrativo. As pessoas optam mais pelas saladas nesta época, os pratos ficam mais coloridos, até o nosso pedido de hortaliças aumenta. Oferecemos diversas opções de saladas, para atender a todos os paladares, com grãos, verduras, legumes. Além disso, temos opções de frutas, sucos e sorvetes especiais, sem glúten”, contou.



# EVENTO DE GASTRONOMIA PROMOVIDO PELA CDL-VR E SEBRAE FOI SUCESSO DE PÚBLICO



Dois dias de muito conhecimento para o setor de gastronomia, troca de informações, aprendizado e, claro, oportunidade de negócios. Centenas de profissionais e empresas desse segmento que vem crescendo no país se reuniram na CDL-VR para participar do Fórum Sebrae na Mesa. O setor movimenta no país, R\$ 410 bilhões de reais e, segundo o Sebrae, representa um terço do faturamento das empresas no Brasil e deve ultrapassar os 35% em cinco anos.

O objetivo do evento foi apresentar as últimas tendências para as empresas, trazer dicas de



gestão, atendimento, tecnologia e inovação em tempos que as micro e pequenas empresas precisam se reinventar para continuarem competitivas, em um cenário onde o comportamento do consumidor está mudando e a retração econômica afeta diretamente os resultados das empresas. Além disso, o evento também contou com um Encontro de Negócios para que as MPE's pudessem negociar e conhecer novos fornecedores visando a otimização das compras.

Grandes nomes da gastronomia estiveram no fórum como as chef Bel Coelho, que é apresentadora do GNT e empresária, que cozinha buscando a identi-

dade dos produtos locais. Ela falou sobre cardápios do Brasil e o impacto para as micro e pequenas empresas). Já sobre "Mercado, Tendências e Gestão", quem deu altos toques foi o consultor Sérgio Molinari, fundador da Food Consulting e especializado nos estudos e tendências para o Foodservice.



## CRÉDITO E GESTÃO EM FOCO

Os participantes contaram ainda com consultorias coletivas sobre diversos temas como Finanças, Atendimento e Gastronomia. Teve ainda o Seminário de Crédito, com apresentações do Sebrae sobre o Fampe (Acesso a Serviços Financeiros e Garantia), além de representantes da Agerio, Banco do Brasil, Bradesco,

BNDES e Caixa Econômica Federal. Outro ponto alto do evento foi um Painel sobre Soluções e Tecnologia abordando temas como Redes Sociais para Micro e Pequenas Empresas, desmistificando a promoção no ambiente Web, aplicativos de tradução de cardápio e Sistemas de Gestão de Restaurantes.



# OPORTUNIDADE DE CONHECIMENTO E NOVOS NEGÓCIOS

O evento teve ainda uma Mesa Redonda onde os empresários conversaram sobre o tema: “Existe Receita para um Restaurante dar certo?” A chefe de cozinha Mônica Rangel, do Restaurante Gosto com Gosto e jurada do Programa da GNT Cozinheiros em Ação, falou sobre como é gerenciar um pequeno restaurante que ficou em 1º lugar no Guia 4 Rodas por mais de dez anos, trabalhando com a identidade local. Kátia Barbosa, do Restaurante Aconchego Carioca, criadora do Bolinho de Feijoada e dona de várias microempresas abordou sobre o posicionamento de mercado, com temas relacionados à inovação e desenvolvimento de produto. Fátima Anselmo, produtora orgânica, eleita uma das Maravilhas Gastronômicas do Estado do Rio de Janeiro, falou sobre os



Orgânicos como Tendência no Mercado de Restaurantes, já que atua em parceria com a distribuição de seus produtos para chef’s famosos. Ela teve que se reinventar após perder toda a sua produção e transferir a sua propriedade de local.

O evento também contou com uma Rodada de Negócios com 37 fornecedores representando 60 marcas, como: Tramontina, Nestlé Professional, Unilever, Arno, Ceraflame, Dohler, Oxford, Consul, Casa Valduga, Emulsint, Zambone, Elvi Cozinhas, Café Faraó, dentre outros.

Também foram realizadas oficinas técnicas com gastronomia temática sobre petit gateau do Le Petit, cafés Gelados e quentes do Café Caramelo, pães especiais e rústicos do Senai, chocolates, massas, caldos, sobremesas, camarão e orgânicos. Segundo a gerente regional do Sebrae, Ana Lúcia de Araújo Lima, o Foodservice representa um importante setor no Estado do Rio de Janeiro. “Foi uma excelente oportunidade de troca de conhecimento e capacitação, além de negócios. Ficamos felizes de ver tantas pessoas interessantes em manter esse segmento crescendo”, disse.



Segundo a analista do Sebrae/RJ, Paola Tenchini, os 12 municípios do Médio Paraíba reúnem mais de 11 mil estabelecimentos ligados a alimentação. “O evento é uma excelente oportunidade para as micro e pequenas empresas poderem em um único espaço: negociar com grandes fornecedores do segmento, ter informações sobre tendências e gestão e ainda poder se qualificar e qualificar a sua equipe nas oficinas técnicas com chef’s renomados, em atendimento ao cliente e muitos outros temas. O objetivo é trazer conteúdo relevante em um período delicado do mercado onde os empresários precisam se motivar e se reinventar”, explicou.

O Fórum teve ainda a parceria da Federação das CDL’s, Sindicato de Bares e Restaurantes (Sindisul), CDL de Volta Redonda, Firjan, Sindicato da Panificação de Volta Redonda, Aciva e Acebp.

## EMPRESÁRIOS COMENTARAM SOBRE A IMPORTÂNCIA DO EVENTO

O vice-presidente da CDL-VR, Gilson Castro, ressaltou a importância do evento para os empresários do ramo alimentício da região. “A CDL Volta Redonda está sempre voltada para o aprimoramento do empreendedorismo na nossa cidade, na região. Esta parceria da entidade com o Sebrae é muito boa,

pois os comerciantes, empresários, micro e pequenos empreendedores estão sempre aperfeiçoando suas técnicas. E você vê o sucesso do evento pelas 450 empresas que estão participando”, comentou.

O empresário Fernando Cajazeira de Rezende, proprietário da empresa especializada em petit gateau, Le Petit, elogi-

ou o encontro. “Para nós que estamos no ramo de sobremesas, é muito importante esse evento para a gente poder conhecer realmente o comércio da região, a diversidade do mercado regional e incluir o nosso produto de modo que ele atenda da melhor maneira possível o consumidor”, afirmou.

# CDL-VR FEZ PRÉ-LANÇAMENTO DA NOVA CAMPANHA DE NATAL

NATAL DE PRÊMIOS SERÁ REALIZADA EM QUATRO CIDADES INOVANDO EM TECNOLOGIA E PREOCUPAÇÃO COM MEIO AMBIENTE



papel ou 1.250 deles online. Aliás, essa é uma das grandes novidades da campanha, que vai ser bem mais tecnológica, virtual. Eles serão cadastrados por leitores ópticos e a cada R\$ 30 em compras, o consumidor ganhará um tíquete associado ao CPF, que poderá ser cadastrado no site ou no aplicativo da campanha [www.cdclubedevantagens.com.br](http://www.cdclubedevantagens.com.br) onde será possível ver o saldo, lançar novos tíquetes e ficar por dentro do que está rolando.

No dia 25 de agosto, durante o Happy Hour, a CDL de Volta Redonda realizou o pré-lançamento da campanha Natal de Prêmios, que chega inovando com tecnologia e preocupação com o meio ambiente. Além de Volta Redonda, Angra dos Reis, Barra Mansa e Resende também participam da campanha, unindo forças em prol do comércio e dos consumidores que terão mais chances de concorrer a prêmios. Poderão participar da campanha, os associados das quatro entidades. Uma das novidades é o tempo da campanha. Este ano começa mais cedo: no dia 1º de novembro e vai até o dia 24 de dezembro.

A presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, falou da importância da união das entidades para este novo formato de campanha. "Esse trabalho em

conjunto mostra que estamos em sintonia para o crescimento da nossa região. Além disso, quem mora em Volta Redonda compra nessas outras cidades e vice-versa. E com a tecnologia, acabamos encurtando as distâncias e aproximando ainda mais os consumidores do nosso comércio", comentou.

Cada lojista vai receber um kit com cartazes, adesivos, bandeirolas, etiquetas de preço e filipetas para os clientes. Quem adquirir o kit vai poder escolher entre 1 mil cupons em



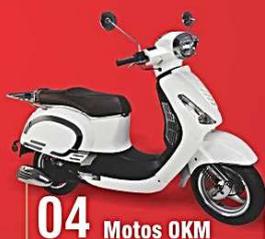
Mais detalhes de como será feito esse cadastro podem ser obtidos nos sites de cada CDL, em Volta Redonda, no [www.cdvr.org.br](http://www.cdvr.org.br), onde você vai encontrar o regulamento completo da campanha.



## PRÊMIOS

Serão sorteados cinco carros zero quilômetro, sendo um completo, mais quatro motos também zero, 24 smartphones, 4 finais de semana no Club Med e 4 finais de semana no Aldeia das Águas Resort, e ainda 12 tevês de led 42 polegadas. Os sorteios serão nos dias 26 de dezembro, nas CDL's das cidades participantes. E, o grande sorteio será no dia 27 de dezembro, em local ainda a ser definido, com show, divulgação dos sorteados do dia 26, distribuição de pipocas, algodão doce e água, além de brinquedos infláveis para as crianças se divertirem nesta grande festa que vai contar com a participação da apresentadora do Programa Plugue, da TV Rio Sul, afiliada da Rede Globo, Diana Sabadini, que vai sortear o carro.

# NATAL DE PRÊMIOS



**01** Carro OKM completo



Imagens meramente ilustrativas.

## VANTAGENS

A presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, explicou as vantagens para os lojistas participarem. "Divulgação da loja no site ou aplicativo, diferencial de mercado, aumento nas vendas, fidelização e premiação de seus clientes, e

acesso seguro garantido com senha. Além disso, é criado um banco de dados que o lojista vai poder utilizar para futuros contatos com clientes, divulgando promoções. É uma excelente ferramenta de negócio", comentou. Ela ressaltou que o investimento é baixo pelo custo-

benefício, possibilitando ainda um acompanhamento real das vendas. "Como o tíquete será cadastrado a cada R\$ 30,00 em vendas, será possível o lojista fazer essa associação e saber quanto está vendendo", acrescentou.

## TREINAMENTO

Como a campanha ganhou uma cara nova, com novos recursos tecnológicos, serão realizados treinamentos, conforme calendário divulgado no site, com informações da campanha, metodologia e procedimentos de

operação a ser realizados nas CDL's. O associado participante da campanha poderá agendar até cinco pessoas para participação presencial nos treinamentos. Mais informações pelo telefone 3344-8050.





# CANDIDATAS A PREFEITO DE VOLTA REDONDA FALAM SOBRE PROJETO PARA ECONOMIA

A Revista O LOJISTA ouviu os candidatos à Prefeitura de Volta Redonda sobre o projeto que eles têm para ajudar a retomar o crescimento e ajudar a economia da cidade a

dar novos passos. A assessoria de cada candidato recebeu um e-mail com uma pergunta única, com o tema acima, tendo um espaço de dez linhas para responder. O tempo para envio da res-

posta foi o dia 23/08. E, nesta edição, você confere o que cada um respondeu.

Confira a entrevista com os candidatos:

## AMÉRICA TEREZA, DO PMDB

**Tem como candidato a vice, o delegado da Polícia Civil, Antonio Furtado. Eles estão na Coligação "Volta Redonda no Rumo Certo", união dos partidos: PMDB, PSDC, PMB, SD, PROS, PC do B, PHS, PSB, PSC, PP, PEN, PTB, PTN e PRTB.**

“Volta Redonda tem o comércio mais forte da região. O que vou proporcionar é que a cidade fique à altura do setor. Precisamos urgente voltar a gerar emprego e renda para que o comércio seja beneficiado. Vou dar prioridade ao desenvolvimento econômico, com um condomínio industrial e um tecnoplo para atração de empresas de alta tecnologia, que absorverão a mão de obra que se forma nas universidades do município. Da mesma maneira, vou retomar parcerias com a CSN e estimular feiras de ciências e negócios, além de criar incubadoras e aceleradoras de empresas e negócios. Com o Poupa Tempo Empresarial, vou tornar mais ágeis as iniciativas empreendedoras com redução da burocracia e captação de recursos federais e estaduais. Com mais empresas e empregos, a economia do nosso município é fortalecida e nosso comércio é beneficiado.”



## DANILO CARUSO, DO PSOL

**Traz a professora Marina Inês, como candidata à vice-prefeita. O partido não fez coligações.**

“(A Prefeitura precisa promover um grande debate e um levantamento estratégico junto às associações empresariais, sindicatos, universidades, etc, dos tipos de atividades econômicas com maior complementaridade tanto com as empresas já existentes aqui, como também com nossa mão de obra disponível. Daí deverão ser elaborados projetos de atração de empresas, que devem ser levados pela Prefeitura aos fóruns empresariais correspondentes (sempre dando preferência às empresas que gerem mais empregos, em todas as faixas de salário, e que tenham menor impacto ambiental). Também prevemos o agenciamento de políticas de Economia Solidária, com programas de crédito e assistência técnica para cooperativas e trabalhadores autônomos. Por fim, é fundamental valorizar o funcionalismo, gerando melhores salários que ativarão nossa economia.”



## ISABEL FRAGA DE PAULA, DO PSTU

**Tem como candidata à vice-prefeita, a professora Mônica Teixeira. O partido não fez coligações.**

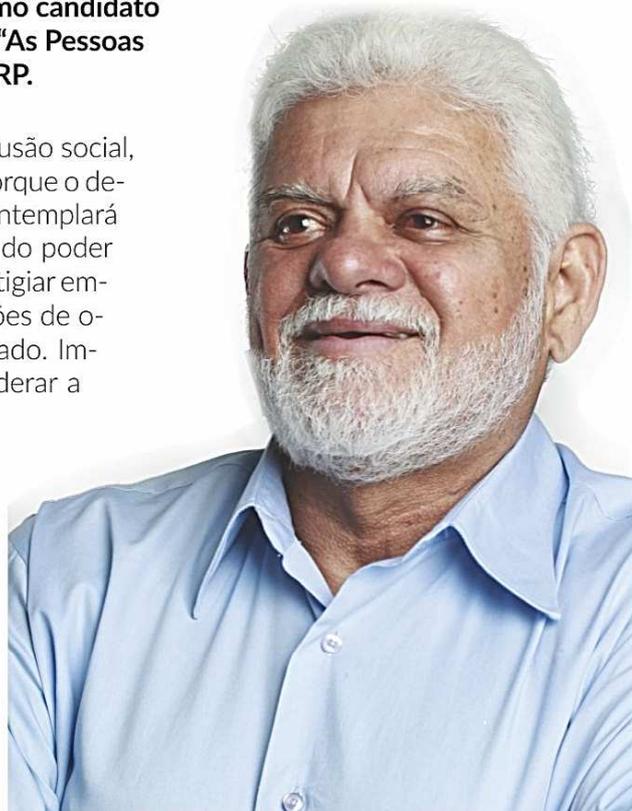
“(Falar de economia na cidade e uma possível recuperação da mesma significa primeiro dizer que é inadmissível que a CSN receba isenções de impostos e coloque nas ruas milhares de trabalhadores da noite para o dia. É fundamental para cidade ter um plano de obras públicas, como saneamento básico, postos de saúde, construção de casas populares e escolas a serem construídas por uma construtora municipal de obras 100% pública e municipalizada, controlada pelos conselhos populares. Necessário também se faz um incentivo aos pequenos e médios comerciantes revendo toda a política de pagamento de impostos que sobrecarregam e taxam os pequenos na mesma proporção dos grandes. Queremos uma cidade onde os conselhos populares possam discutir e votar onde serão aplicados os 100% do orçamento público.”



## JORGE DE OLIVEIRA, O ZOINHO, DO PR

**Traz o empresário Antônio Costa Cardoso, como candidato a vice-prefeito. Eles fazem parte da coligação “As Pessoas em Primeiro Lugar”, formada pelo PR e pelo PRP.**

“( Combater o desemprego estrutural e a exclusão social, através de projetos para curto e médio prazo, porque o desempregado tem pressa. A administração contemplará também projetos de longo prazo por iniciativa do poder público ou das entidades civis organizadas. Prestigiar empresas de Volta Redonda nas compras e licitações de obras e serviços públicos, sem reserva de mercado. Implantar efetivamente o Aeroporto Regional. Liderar a construção de uma política de desenvolvimento regional em parceria com as demais prefeituras, empresas âncoras da indústria, comércio e serviços, com entidades da sociedade civil dedicadas a esses temas e fomentar a já criada Agência de Desenvolvimento Regional. Estabelecimento de Política Industrial, de integração regional e estímulo à geração de empregos permanentes.”



## NELSON GONÇALVES, DO PSD

**Traz como candidato a vice-prefeito, o empresário Rogério Loureiro. Eles fazem parte da coligação “Volta Redonda Unida”, composta pelos partidos PSD, PPS, PTC, DEM e Rede.**

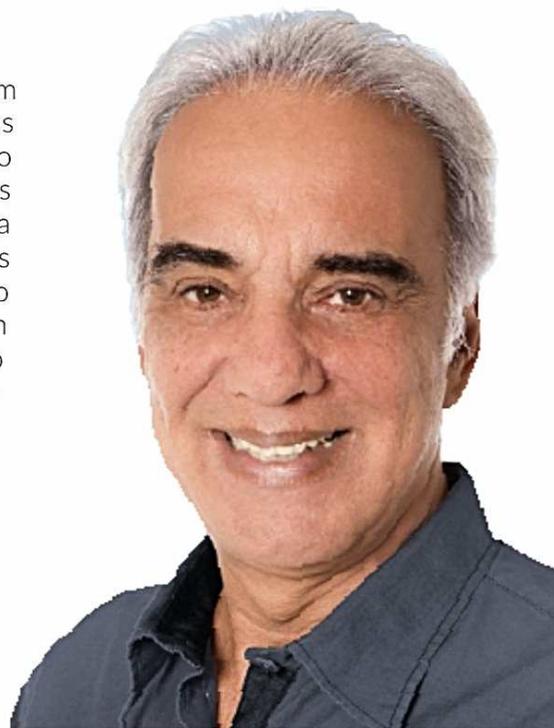
“( Para melhorar a economia de Volta Redonda e gerar empregos, é fundamental criar um clima favorável para atração de novas empresas e fortalecimento das que já estão instaladas na cidade, para que cresçam e gerem mais empregos. Temos como proposta a criação do Cinturão do Aço, para atrair empresas fornecedoras da CSN e de outras empresas da região. Além disso, vamos incentivar a ocupação plena dos parques industriais que já existem na cidade, priorizando empresas que tragam empregos qualificados e que paguem melhores salários. Vamos buscar parcerias com agências de fomento para que os empresários e pequenos empresários da cidade tenham acesso a crédito mais barato e possam gerar mais empregos. Tudo isso vai ajudar a criar um círculo virtuoso para a economia da nossa cidade.”



## PAULO BALTAZAR, DO PRB

**Tem como candidato a vice-prefeito, o vereador Jorginho Fuede. Eles estão na coligação “É Daqui pra Melhor”, composta pelos partidos PRB, PDT, PT e PSL.**

“(A economia de Volta Redonda precisa de um governo que dialogue. Vamos atrair e manter empresas e gerar mais empregos, pois o desenvolvimento estagnou, de janeiro a julho de 2016 foram fechados 3.900 postos de trabalho (IBGE). Vamos liberar a venda de GNV em todos os postos de combustível. Pagamos a gasolina e GNV mais caros do Sul Fluminense e isso reflete muito em todas as cadeias produtivas. Além disso, retomaremos o diálogo com a CSN com respeito mútuo e cooperação e isso possibilitará a atração de novos empreendedores e manutenção daqueles que já geram emprego e renda. É da união do setor produtivo, do meio acadêmico e da administração pública que construiremos um pólo de inovação tecnológica. Vamos dialogar com todos e priorizaremos as pessoas.”



## SAMUCA SILVA, DO PV

**Traz Maycon Abrantes, como candidato a vice-prefeito. O partido não fez coligações.**

“(O diálogo e gestão técnica serão a marca do nosso governo, principalmente, na questão do desenvolvimento econômico, mas sem submissão às grandes empresas. Vamos criar uma cultura de empreendedorismo para Volta Redonda voltar a crescer. Só para se ter uma ideia, o PIB (Produto Interno Bruto), toda riqueza produzida na cidade, teve um crescimento de 9,6%, percentual muito abaixo comparado com cidades como Niterói (61%); Três Rios (57%), Barra Mansa (44%) e Resende (39%). Vamos fazer um planejamento para 20 anos; criar agenda empresarial com participação dos empresários; criar o Comitê Regional de Desenvolvimento; o Programa de Simplificação e Desburocratização, como a Lei do Alvará Fácil, o Regin e reestruturar a Sala do Empreendedor para a Casa do Empreendedor.”



# HÁ 36 ANOS NO MERCADO, TRANSPORTE GENEROSO SE TORNOU REFERÊNCIA EM TRANSPORTE E SOLIDARIEDADE



Um contador que abriu uma transportadora há 36 sem ao menos possuir um caminhão e hoje é um dos maiores empresários da região. Essa é a história de Vivaldo Moreira, dono da Transporte Generoso. Filho de motorista de caminhão, começou a sua carreira trabalhando no setor administrativo de uma empresa. Sua garra e seu espírito empreendedor o levaram a ser um exemplo de sucesso no segmento. Sua empresa tem cerca de 200 veículos, empregando 750 pessoas e atendendo todo o estado do Rio

de Janeiro e do Espírito Santo. Recentemente, a empresa firmou uma aliança com outras três transportadoras, passando a atender 12 estados do país, ampliando a frota para mais de 2 mil caminhões.

#### **O LOJISTA: Como surgiu a Transporte Generoso?**

**Vivaldo Moreira:** Conheci o diretor industrial da Litográfica Volta Redonda, há mais de 30 anos, que buscava cliente para a empresa. Eu tinha um relacionamento grande com diversas empresas da região. Ele se encantou

com a minha forma de lidar, de conduzir as coisas e mandou um funcionário dele me perguntar se eu tinha interesse em abrir uma empresa de transporte, que ele poderia me ajudar. Eu não tinha estrutura nenhuma, só aceitei o desafio depois de algum tempo. Meu patrão, reconhecendo todo o meu trabalho, resolveu me demitir para que eu pudesse sacar meu fundo de garantia. Abri a empresa em 1980, mas continuei trabalhando como contador. Nesta época, nem caminhão eu tinha, alugava caminhões na rua para realizar o ser-

viço de transporte. O tempo foi passando, fomos conquistando novos clientes, buscando novos negócios, até comprarmos o primeiro caminhão, dois anos após a abertura da empresa. E assim nós fomos melhorando, expandindo os negócios, colocando o pessoal na rua para vender um serviço diferenciado, juntando dinheiro para comprar caminhão, com muito trabalho e esforço.

**O LOJISTA: Qual é o maior diferencial da empresa?**

**Vivaldo Moreira:** Desde 1999 começamos a nos esforçar cada vez mais para oferecer um serviço rápido e de qualidade para o cliente. O que todos faziam com 24, 48 horas eu fazia com quatro horas. Eu tinha o hábito de dizer que nós éramos mais rápidos que avião. Começamos a oferecer um serviço chamado "expresso do meio-dia". Conseguíamos isso porque enquanto as empresas pegavam a carga em São Paulo, levava para o Rio para

trazer para região, a Generoso pegava a carga para cá, aqui distribuía e ganhava 24 horas em relação às outras transportadoras. Então, desde o princípio, além da excelência no serviço e do respeito pelo cliente, a rapidez na entrega sempre foi nosso maior diferencial

**O LOJISTA: A Transporte Generoso é uma grande parceira da CDL-VR. Qual a importância dessa união?**

**Vivaldo Moreira:** As CDL's, de um modo geral, impulsionam o trabalho da gente. A CDL oferece para o empresário uma grande vantagem, pois através da entidade ele pode conhecer algumas práticas de negócios que são importantes para ele. O comerciante deve ter a CDL como a casa dele. Ele não deve ficar afastado, é só ele olhar para uma coisa que diz que a união faz a força.

**O LOJISTA: Sabemos que a sua empresa está sempre envolvida**

**com as causas sociais. Essa política sempre fez parte da Transporte Generoso?**

**Vivaldo Moreira:** Você acha que uma empresa que tem como logomarca um coração e que tem esse nome não estaria envolvida com as coisas sociais? Acho que isso nasceu comigo, até por causa da minha história de vida, pelas dificuldades que passei. Se a gente tem oportunidade de ajudar, a gente ajuda, seja em Volta Redonda, Valença, Barra Mansa, Barra do Pirai. Temos participações efetivas em asilos, como o Lígia Sampaio de Moraes, em Barra Mansa, distribuimos bolsas de compras para algumas pessoas, fazemos fretes solidários de cadeira de rodas. Quando eu tinha uns 17 anos eu imaginava que eu podia ter uma empresa e através dela eu poderia ajudar os outros. Hoje eu tenho consciência que a riqueza que a gente tem não está no dinheiro que a gente ganha, está na saúde, na harmonia, na felicidade que podemos proporcionar aos outros.

Mais um ano de conquistas, e você cliente, também participa deste prêmio

**SELO VERDE DE ATITUDE SUSTENTÁVEL**

Estamos fazendo nossa parte por um mundo melhor.



**GRÁFICA  
DRUMOND**

[www.graficadrumond.com.br](http://www.graficadrumond.com.br)



**(24) 3325-8024**



@drumondgrafica



graficadrumond



graficadrumond

Rua Antônio Alves Amorim, 51 - Saudade, Barra Mansa - RJ - CEP 27313-060

E-mail: [contato@graficadrumond.com.br](mailto:contato@graficadrumond.com.br)



# UMA VITRINE BONITA E EFICIENTE É UM CONVITE AO CLIENTE PARA ENTRAR EM SUA LOJA

*\*Marilza Dutra Reis*

A vitrine é uma das principais ferramentas de marketing de uma loja. É ela que faz a ligação direta entre o cliente e o vendedor. Uma vitrine bem elaborada tem que ser capaz de resumir a personalidade da loja. Depois de vê-la, o consumidor deve formar na sua imaginação o que vai encontrar depois da porta.

Por isso, é importante que a vitrine esteja em sintonia com o conceito do negócio e, claro, com o interior do ponto de venda. Caso

contrário, você terá um cliente frustrado em suas expectativas. A ideia é surpreender positivamente o consumidor do começo ao fim.

A vitrine é um retrato da sua loja. Por isso, ela merece atenção especial dos lojistas, sejam eles grandes, médios ou pequenos empresários. Se em poucos segundos uma vitrine conseguir reter a atenção do consumidor e encaminhá-lo para o interior da loja, pode comemorar porque o cliente aceitou o convite.



**Tá chegando a Primavera**  
**Acerte nas Ofertas da Retiro**

**DROGARIA RETIRO**

Angra dos Reis - Barra Mansa - Itatiaia - Resende  
Rio Claro - Pinheiral - Pirai - Porto Real  
Três Rios - Volta Redonda  
Paraíba do Sul (NOVA LOJA)

**ACERTE NO ALVO DO PREÇO BAIXO**

## RAZÃO E EMOÇÃO

A vitrine tem a função de conquistar o cliente, tanto pela emoção quanto pela razão. Quando a vitrine conta uma história inserindo os produtos da loja num cenário cheio de imaginação, ela induz o consumidor a sonhar. O objetivo é fazer com que ele entre na loja e realize o seu desejo.

Ao mesmo tempo, a vitrine deve atender o lado racional do cliente. No caso de uma loja de roupas, informar quais são as tendências da moda, apontar comportamentos, ensinar como coordenar as peças e ainda fornecer preço e as condições de pagamento de maneira discreta.

Todas estas informações devem estar expostas de forma muito clara e objetiva porque um cliente leva em média cinco segundos para tomar a decisão de entrar na loja ou não. Não dê motivos para ele seguir em frente e ir embora, ou entrar na loja ao lado.

## POR QUE INVESTIR NA VITRINE?

A vitrine é a forma de comunicação mais barata se compararmos com os custos de produção e veiculação de comerciais em mídias tradicionais como: rádio, televisão, jornal, revistas e catálogos. Além disso, ela é flexível, pois é possível mudar rapidamente uma vitrine que não atraiu muitos olhares.

Também é muito mais fácil visualizar o impacto de

uma vitrine do que de um catálogo. A resposta do cliente é imediata, o que também permite ajustes com mais eficiência. É através de uma vitrine que a loja faz uma declaração clara a respeito do segmento de público que pretende atingir.

Para cumprir a função de atrair o cliente para dentro da loja, uma vitrine precisa ser renovada sempre. O

ideal é que o consumidor sempre encontre novidades.

Do contrário, aumentam as chances dele pensar que já viu tudo e seguir em frente. Nem sempre é preciso mudar a ambientação, às vezes, basta trocar as roupas nos manequins para dar a impressão de renovação.

Uma vitrine estática perde seu principal objetivo que é o de causar impacto.

## PLANEJAMENTO

Faça um planejamento anual da sua vitrine. Como ferramenta estratégica, ela merece esse cuidado. O plano deverá ter como base o calendário promocional do

varejo, que inclui datas comemorativas como: Carnaval, Páscoa, Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal. Além de períodos especi-

ais como: volta as aulas, festas juninas, jogos da copa, Olimpíadas. Por falar em datas, não esquecer de mudar a vitrine logo no dia seguinte à comemoração ou ao evento.

\*Marilza Dutra Reis, é bacharel em Direito pelo UBM (Centro Universitário de Barra Mansa), MBA em Marketing e Varejo pela Universidade Barão de Mauá/SP e analista do Sebrae/RJ no Médio Paraíba.



Dermatologia - Cirurgia Plástica - Estética

**Clínica Roma**  
www.clinicaroma.com.br

Rua Dr. Paulo Monteiro Mendes, 333  
Monte Castelo - V. Redonda - RJ.

Tel.: (24) **3343 1000**

# INTERNET TIRA PEQUENOS LOJISTAS DA CRISE

COMO O MUNDO DIGITAL PODE AJUDAR SUA LOJA FÍSICA

\* Leonídio de Oliveira Filho

**E**m tempos de crise, o comércio emite alertas diariamente nos noticiários sobre como a queda das vendas tem afetado os negócios. Uma prova disso são as recentes informações sobre diversos fechamentos de lojas físicas em ruas importantes, como a 25 de Março, em São Paulo. Para os pequenos comerciantes a missão de permanecer no mercado se torna ainda mais difícil - já não era fácil manter uma loja física com aluguel, funcionários, impostos, etc. Mas, o que fazer? Existe uma solução?

Talvez possamos aprender com dois segmentos: o primeiro são as grandes empresas, que justo em função da crise estão procurando fusões e aquisições. Então nos perguntamos "Como pode nesse momento pensar em crescer?", mas na verdade precisamos esclarecer o que é esse "crescer", que no fundo significa "aumentar meu universo de clientes sem crescer os custos".

Com a instabilidade financeira, o número de pessoas ativas economicamente diminuiu drasticamente, e a partir disso podemos imaginar o que acontece com um pequeno comércio em uma cidade de 70 mil habitantes, onde o raio de ação de sua fachada não passa de alguns quarteirões. Logo podemos con-

cluir que após aplicarmos algumas variáveis de segmentação do negócio, antes da crise essa loja poderia contar com 15 a 20 mil consumidores e agora com 5 mil ou menos. Isso quer dizer que por mais que seja investido em marketing local, os resultados serão bem pequenos.

O segundo segmento é a grande chave para os pequenos lojistas se for bem usado: a internet. Segundo o IBGE, desde 2014 já existiam 95,4 milhões de pessoas utilizando a internet. Outra informação importante é que provocar essas pessoas pode ter um custo bem baixo se comparado com mídias tradicionais. Então podemos concluir que expandir meu mercado usando a internet é um ótimo caminho? Sim, mas como todo instrumento novo esse também merece atenção e aprendizado.

As agências especializadas em Marketing Digital são um bom caminho se você não sabe nada de internet, porém o mesmo cuidado que você tem contratando um prestador de serviços qualquer esse também merece. Foque no resultado, alinhe contratos mais curtos ou sem tanto vínculo para que possa medir e trocar de prestador se for necessário. Lembre-se: resultado bom é cliente comprando e não somente "as milhares de

pessoas que te viram" ou por alguns segundos ou clicaram sem querer na sua propaganda.

É o famoso "faça você mesmo", produtos do google como adwords, facebook, twitter, guias de empresas, etc. Os sites de comparação de preços também possuem boas ferramentas e são mais flexíveis para se trabalhar em parceria com os pequenos lojistas. Mas muita atenção antes de utilizar qualquer um deles. Assista vídeos disponíveis no youtube, que poderão lhe dar dicas imprescindíveis, pois às vezes apesar do pouco investimento para utilizá-los, se fizer errado jogará seu dinheiro fora.



\* Leonídio de Oliveira Filho é empresário e criador do site Dica de Preço

# VENIDAS NO CREDIÁRIO CONTINUAM EM QUEDA

Pelo quinto mês consecutivo, as vendas no crediário continuam em queda. Agosto, apesar do Dia dos Pais, o comércio vendeu 11,58% a menos do que em julho, que já havia registrado uma alta redução do volume de negócios. Para a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR), os números mostram que o consumidor está optando por pagar à vista ou por outros meios de pagamento nos últimos meses.

O número de novas inclusões de pessoas inadimplentes no banco do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) caiu 38,72%, em contrapartida, o número de

cancelamento também caiu, 40,37% em relação ao mês anterior.

Para a presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, a expectativa é que agora com a definição política no país, a economia volte a apresentar uma leve melhora, mas os comerciantes precisam ficar atentos às oportunidades. "É hora de chamar os clientes em débitos para renegociar suas dívidas, porque a maioria quer ficar com o nome apto para comprar novamente. Também é preciso investir em promoções e identificar o perfil desse consumidor mais criterioso na hora de gastar

seus rendimentos", acrescentou. Dorinha lembrou que, além do Dia das Crianças, que funciona como um termômetro para as vendas de fim de ano, a campanha Natal de Prêmios, que já foi pré-lançada em agosto, vem somar para ajudar a melhorar esses índices. "Com o sorteio de prêmios, o consumidor se sente prestigiado e opta por lojas com melhores preços e prazos para pagamento, de olho nos prêmios, por isso, é importante que todos possam aderir à campanha", acrescentou.



NOVOS ASSOCIADOS  
AGOSTO

- PARAÍSO MODAS
- TOK FINAL
- PULSO CONSULTORIA
- CANTINHO RURAL
- MARCELA CRISTINA
- ESPAÇO ONZE23
- ULTRA PERFORMANCE SUPLEMENTOS





# DIA DAS CRIANÇAS

## DEVE MOVIMENTAR VENDAS EM VOLTA REDONDA

O Dia das Crianças está chegando e as lojas que comercializam produtos infantis já estão preparadas para atenderem os clientes em busca de presente para alegrar a criança. A data é uma das mais importantes do segundo semestre, movimentando tanto o setor do comércio quanto o de serviços. É hora de buscar alternativas para atrair a clientela e fechar o mês de outubro com aumento das vendas.

Segundo Beatriz Mendonça, proprietária da loja Caverna do Dino, a preparação da empresa começa com bastante antecedência. "A loja faz em seu planejamento anual, geralmente com seis meses de antecedência, a dinâmica da campanha, bem como



Fotos: CDL-VR

a temática baseada nos conceitos de lançamento primavera-verão. Com isto, apesar de não trabalhar com venda de brinquedos, é possível investir em temas divertidos e temáticos nos produtos e nas peças comunicacionais", afirmou.

Na Caverna do Dino, os produtos mais vendidos em função do Dia das Crianças são bermudas, shorts e regatas. Para atrair a clientela, a empresa realiza ações como a distribuição de encartes, de brindes, divulgação de vídeos e postagens em redes sociais. A proprietária da loja espera um aumento de cerca de 15% nas vendas.

Já na tradicional loja de brinquedos LauraToys, a prepa-

ração começa ainda no mês de abril, quando acontece a feira direcionada ao segmento. Os produtos mais vendidos nessa época variam de acordo com a faixa-etária. Segundo a empresária Laura Lacerda, itens como super-heróis, bonecas e brinquedos diversos são os queridinhos da criança.

"Os produtos que estão na mídia geralmente são os mais procurados. Neste ano, temos a linha do filme Procurando Dory, que é uma das apostas para o Dia das Crianças. Depois do Natal, o Dia das Crianças é a data mais importante para a nossa empresa. Esperamos um aumento de, pelo menos, 10% nas vendas", contou.



## 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

# MENOR APRENDIZ

\* André Barbosa da Cunha

Os estabelecimentos de qualquer natureza, conforme Lei 10097/2000 e o Decreto nº 5598/2000, estão obrigados a empregar e matricular nos cursos dos Serviços Nacionais de Aprendizagem, número de aprendizes equivalente a 5%, no mínimo, e 15%, no máximo, dos trabalhadores, maiores, existentes, cujas funções demandem

formação profissional, com exceção dos estabelecimentos a seguir discriminados:

- Microempresas e empresas de pequeno porte, optantes ou não pelo Simples Nacional; e
- Entidades sem fins lucrativos, que tenham por objetivo a educação profissional.

## ESCLARECIMENTOS:

**01- Entende-se por estabelecimento, toda atividade econômica ou social do empregador, que se submeta ao regime da CLT – Consolidação das Leis do Trabalho;**

**02- Aprendiz é o adolescente ou jovem, entre 14 e 24 anos, que esteja matriculado e frequentando a escola, caso não haja concluído o ensino médio, e inscrito em programa de aprendizagem;**

**03- Os estabelecimentos que tenham pelo menos 07 empregados são obrigados a contratar aprendizes, de acordo com o percentual legalmente exigido, conforme a determinação da Secretaria de Inspeção do Trabalho – SIT;**

**04- As frações de unidade darão lugar à admissão de um aprendiz;**

**05- O Contrato de Aprendizagem é um contrato de trabalho especial, ajustado por escrito e de prazo determinado, com a devida anotação na CTPS – Carteira de Trabalho e**

**Previdência Social, com duração no máximo de 02 anos;**

## 06- JORNADAS DE TRABALHO

**A fixação do horário do aprendiz deverá ser feita pela empresa em conjunto com a entidade formadora:**

- Seis horas diárias, no máximo, para os que ainda não concluíram o ensino fundamental, atividades teóricas e práticas, cuja proporção deverá estar prevista no contrato; e
- Oito horas diárias, no máximo, para os que concluíram o ensino fundamental, atividades teóricas e práticas.

## 07- REMUNERAÇÃO

**É garantido o direito ao salário-mínimo hora, em uma das opções abaixo:**

- salário-mínimo nacional;
- salário-mínimo regional fixado em lei;
- piso da categoria, quando houver previsão de aplicabilidade ao aprendiz; e
- valor pago por liberalidade do empregador, superior aos valores previstos neste item.

\*André Barbosa da Cunha é bacharel em Direito e sócio da Contabilidade Real de Volta Redonda

## NOTA

**1-** O salário-maternidade não pode ser pago cumulativamente com benefício por incapacidade. Assim, quando a empregada estiver em gozo de auxílio-doença, inclusive o decorrente de acidente do trabalho, terá o benefício cessado administrativamente um dia antes do parto se vier a fazer jus ao salário-maternidade.

**2 - Deficiente físico** - Sem política para deficientes, Estado não pode forçar Empresas a preencher cotas. O entendimento foi aplicado pela Turma Recursal de Juiz de Fora (MG) para reformar decisão de primeiro grau e

anular condenação imposta a uma empresa de transporte que foi acusada de descumprir reserva mínima de vagas para profissionais com deficiência. O relator, desembargador Luiz Antônio de Paula Iennaco, reformou a decisão, pois entendeu que a empresa comprovou que as buscas por trabalhadores interessados nas vagas e aptos a exercer funções em seu quadro de pessoal foram frustradas por motivos alheios à sua vontade. (Fonte: Consultor Jurídico).

**3-** Lei 13.290 de 23/05/2016 torna obrigatório o uso, nas rodovias, de faróis baixos aceso durante o dia, a partir de 07/07/2016. (Suspensa).

# COMO MANTER UMA ROTINA SAUDÁVEL NO TRABALHO

**A**corda cedo, sair às pressas para o trabalho, enfrentar o transporte coletivo, na maioria das vezes, ter tempo para comer e ainda fazer todas as tarefas do dia. Para muita gente, uma rotina estressante e que pode trazer problemas para a saúde. Quem trabalha, em média oito horas por dia, acaba fazendo refeições rápidas e não se organizando para o dia a dia. A

gente foi atrás de dicas que podem ajudar a melhorar essa rotina.

A nutricionista Flávia Moraes, explica que muitas doenças comuns são provocadas pela falta de cuidado com a dieta, inclusive a obesidade e a anemia. E como não é possível esticar o tempo, certas cautelas no momento da escolha e do preparo dos alimentos são essenciais para manter hábitos nutricionais de qualidade.

"Vale à pena, por exemplo, acordar um pouco mais cedo e tomar um café da manhã reforçado, com opções selecionadas, que fortalecerão o organismo, mantendo seu funcionamento ideal", afirma a nutricionista.

Para a especialista é preocupar-se menos com as calorias da dieta e dar atenção à quantidade de nutrientes do alimento. "Sementes oleaginosas (castanhas, amêndoas, nozes, avelãs), por exemplo, são bastante calóricas, porém fornecem nutrientes importantes, como gorduras insaturadas, que atuam na regularização dos níveis de colesterol, vitaminas e minerais de ação antioxidante, que retardam o envelhecimento. Se consumidas dentro da quantidade recomendada, que corresponde a 30 gramas, auxiliam na prevenção do aparecimento de doenças degenerativas", explica.

## CONFIRA ALGUMAS DICAS

- Planejar o dia na véspera, é a melhor maneira de evitar correria pela manhã.
- Escolha o que vá comer no dia seguinte, deixe a bolsa preparada com uma refeição balanceada para o café da manhã, com uma fruta, um carboidrato integral e uma proteína.
- Para quem tem alguma intolerância à lactose, a proteína do leite, ou ao glúten, é bom procurar ajuda de um nutricionista ou um médico especialista.
- Para o lanche da manhã, não exagere nas calorias, mais uma porção de fruta, pode ajudar.
- Para o almoço, divida seu prato sendo metade dele de salada folhosas, uma porção de legumes, 100 gramas de carne ou peixe, 100 gramas de carboidrato integral e grãos como feijão.
- Coma de três em três horas, intercalando as refeições de preferência com frutas ou oleaginosas.
- Faça alongamentos durante o trabalho para evitar problemas como a LER – Lesão por Esforço Repetitivo.
- Priorize as tarefas mais urgentes do dia.
- Coma devagar, sem estar em frente ao computador, ao telefone ou fazendo outra tarefa que possa tirar sua atenção da comida.
- Beba 2 litros de água por dia.
- Pratique atividades físicas.



Coloque sua  
**Saúde**  
em **1º** lugar

Associado da  
CDL tem  
condições  
especiais no plano  
Unimed  
Volta Redonda.



Mais de 450  
médicos  
Cooperados



Hospital Unimed e  
mais 3 hospitais  
credenciados



Mais de 70  
clínicas  
credenciadas



Pró Vida  
(Unidade de  
Atenção à Saúde)



2 Laboratórios  
Unimed e mais  
9 credenciados

Saiba mais! Ligue **3344-8050** e faça já seu plano.  
Assim, você cuida da sua saúde e dos seus negócios!

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



# EMPRESÁRIO

CONHEÇA AS VANTAGENS  
DE SER NOSSO ASSOCIADO



## SERVIÇOS



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

## SERVIÇOS



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

## DESCONTOS



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

## INFORMAÇÃO

## O Lojista

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



## CERTIFICAÇÃO DIGITAL

SUAS OPERAÇÕES DIGITAIS  
MUITO MAIS SEGURAS

O Certificado Digital é um documento eletrônico para comprovar a Identidade de pessoas físicas, empresas e sistemas, garantindo maior segurança em suas transações on-line e a troca eletrônica de documentos, mensagens e dados, com validade jurídica. Além disso, com a Certificação Digital SPC, você ganha em agilidade e em economia.

## GRATUIDADE



Consultoria Jurídica Gratuita  
Serviço profissional com honorários advocatícios gratuitos para todos os associados.

## ESTRUTURA



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

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](http://www.cdlvr.org.br)

