

O Lojista

CHEGOU A HORA DO

NATAL DE PRÊMIOS



04 Motos Pop 110i OKM



24 Smartphones



08 Finais de Semana

01 Nissan



04 Palio Fire 1.0 OKM

12 TV'S 39"

COMPRE NAS LOJAS

1 A cada R\$30,00 em compras você ganha um TICKET associado ao seu CPF.



2 Cadastre-se UMA ÚNICA VEZ no site ou aplicativo da campanha.

www.cdclubedevantagens.com.br

PRONTO! VOCÊ JÁ ESTÁ PARTICIPANDO!

Para verificar seu saldo de Cupons, ou lançar novos Tickets, acesse o site ou o aplicativo.

Promoção regulamentada pela Casa. Acesse o site www.cdclubedevantagens.com.br e confira o reg. interno completo.



NESTA EDIÇÃO

04	ACONTECEU	
	BLACK FRIDAY NO SIDER SHOPPING	05
06	CDL-VR PRESENTE NAS CIDADES VIZINHAS	
	MERCADO FITNESS	07
08	ESPAÇO CDL-VR	
	PROFISSIONAIS LIBERAIS E EMPRESAS ESPECIALIZADAS PARTICIPAM DO NATAL DE PRÊMIOS CDL	09
10	REUNIÃO SOBRE SEGURANÇA PÚBLICA	
	CIRCUITO GASTRONÔMICO	11
12	FÓRUM PERMANENTE	
	ESPAÇO SPC	14
16	CHEGOU A HORA DO NATAL DE PRÊMIOS	
	HAPPY HOUR DE OUTUBRO REUNIU EMPRESÁRIOS NA CDL-VR	18
19	DIREITOS E DEVERES	
	BOA EXPECTATIVA COM VENDAS DE FINAL DE ANO	20
22	COMÉRCIO E SERVIÇOS	
	ESPAÇO TRIBUTÁRIO	23
24	EM NOVEMBRO - DIA DO CABELEIREIRO	
	ASSOCIADOS A CDL-VR CONTAM COM VANTAGENS PARA ANUNCIAR NA RÁDIO SUL FLUMINENSE	25
26	PROGRAMA CAPACITAR	
	CONVERSANDO COM O SEBRAE	28
29	MERCADO EM NÚMEROS	
	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)

Estagiárias de Jornalismo

Amanda Dofini
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 Drummond 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

Telian 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 Pereira 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



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

PALAVRA DA PRESIDENTE



QUE VENHAM AS VENDAS DE NATAL

Entramos em novembro com a expectativa de dias melhores. O ano não foi fácil, mas esses dois últimos meses do ano nos trazem muita esperança. Já, em novembro, muita gente começa a comprar para o Natal. Artigos de decoração, lembrancinhas de amigo-oculto e até antecipação mesmo dos presentes para a tradicional confraternização do dia 24 de dezembro. É um momento de receber bem nossos clientes, divulgar nossos produtos, oferecer promoções e prazo para pagamento, porque muitos começam a pesquisar em novembro para finalizar as compras em dezembro. E tudo indica que, nesta crise econômica, a consulta a preços vai estar ainda mais em evidência. Precisamos estar prontos para esse consumidor mais cauteloso.

A CDL-VR está sempre com vocês, oferecendo serviços que facilitam o dia a dia do comércio, como, por exemplo, a Central de Empregos, a Consultoria Jurídica, a Consulta ao maior banco de dados do Serviço de Proteção ao Crédito, o SPC Serasa, e muitos outros que você pode conferir no nosso site www.cdldr.org.br, na nossa sede ou pelo telefone 3344-8050.

A campanha de Natal está sendo um sucesso, com interatividade, diversos prêmios, solidariedade e uma divulgação maior na mídia e nos nossos meios de comunicação com os associados, como as redes sociais, a revista e o site.

Temos muitos cursos acontecendo dentro do Programa Capacitar em parceria com o Sebrae. É só ficar ligado na nossa agenda e preparar sua equipe para enfrentar esses dois últimos meses do ano que são bem corridos.

Juntos somos mais fortes! Por isso, participem dos cursos, da campanha e se, tem dúvida, ligue para a CDL-VR. Nossa equipe está totalmente preparada para ajudá-los nesse período em que a demanda aumenta bastante.

Que venham as vendas de Natal!

Um excelente mês a todos cheio de bons resultados!

Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino

Presidente da CDL de Volta Redonda

PALESTRA “QUICHES E CREPES” DO CURSO BASE DE GASTRONOMIA

O segundo dia de aula do curso trimestral “Base de Gastronomia” com carga horária de 32 horas aconteceu no dia 18 de outubro na CDL-VR. Promovida pelo Sebrae, a palestra “Quiches e Crepes” ocorreu na parte da tarde. A programação foi por conta da especialista Rô Gouvêa, que contou sobre sua experiência

profissional no ramo e fez demonstrações do modo de preparo das massas. Com o objetivo de organizar insumos, otimizar os processos e reduzir os custos, melhorar a apresentação dos pratos, inovar e organizar o fluxo do processo de produção, o curso contou com a presença de 11 empresas participantes.



Palestrante explica sobre possibilidades e diferenças de massas



Alunos e palestrante fazem degustação

PALESTRA

“VALORIZANDO SUA MARCA E CONQUISTANDO CLIENTES”

No dia 20 de outubro, aconteceu a palestra, que faz parte do Programa Capacitar, “Valorizando sua marca e conquistando clientes”. O evento, que aconteceu na CDL de Volta Redonda, foi palestrado pela jornalista e consultora em Comunicação, Marketing e Vendas, Ana Cláudia Peixoto. Com o objetivo de fazer com que os alunos entendam a importância da marca e aprendam como valorizá-la para que se torne um

diferencial, a palestra teve como conteúdo programático: saber de que seu cliente precisa; como está o seu marketing de relacionamento; por que fidelizar clientes é muito importante; quanto vale a sua marca; como diferenciar a sua marca dos concorrentes e o que você pode fazer de inovador e de diferente neste mercado. O evento contou com 30 participantes.

EQUIPE DA CDL-VR PARTICIPOU DO II SEMINÁRIO REGIONAL DE SPC'S

Representantes das CDL's do estado do Rio Janeiro e o presidente da FCDL-RJ, Marcelo Mérida, participaram do Seminário Regional de SPC's. No evento, foram apresentados temas como cenário econômico atual e o novo perfil do consumidor e novos produtos do SPC Brasil. O seminário aconteceu no Boston Hotel, em São Paulo, entre os dias de 6 a 7 de outubro.





SIDER SHOPPING TERÁ FIM DE SEMANA DE PROMOÇÕES INSPIRADO NA BLACK FRIDAY

Uma boa notícia para quem gosta de grandes promoções. Em Volta Redonda, a novidade vem do Sider Shopping, que vai participar desse dia de saldão a preços menores de uma forma diferente.

Para atender consumidores em busca de descontos, eles criaram o Black Weekend. Uma campanha inspirada na tradicional Black Friday, ou Sexta-Feira Negra, que ganhou o mundo em 2011, quando as grandes redes passaram a oferecer pela internet descontos bem atraentes.

No Sider, a campanha será um final de semana inteiro, com o início na sexta, dia 25/11, e terminando só no domingo, no dia 27/11. As promoções serão no horário normal de funcionamento das lojas do shopping, de

9 às 21 horas. "Durante todo o final de semana da promoção, estamos aguardando uma média de fluxo de 45 mil pessoas em nosso shopping", afirmou Camile Teixeira, gerente de Marketing da empresa que administra o shopping. Segundo ela, cada loja vai oferecer atendimento personalizado e presencial aos seus clientes. Além disso, cada uma preparou uma equipe treinada e gestores no local para oferecer o suporte necessário na orientação e atendimento aos consumidores tão esperados, de acordo com as necessidades de cada um. Marcelo Mérida, presidente da FCDL-RJ (Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro), falou das expectativas sobre a Black Friday no Brasil.

"É algo muito novo em nosso varejo, tendo mais resultados no comércio eletrônico, porque os altos impostos impedem no país que sejam oferecidos grandes descontos", comentou.

Ele reforçou que a cada ano aumenta o investimento na comunicação, com a divulgação espontânea pela imprensa, incentivando também as promoções para conquistar os clientes nesta época.

"É necessário avaliar o estoque para poder oferecer os descontos sem perder a rentabilidade da loja. O planejamento, o bom atendimento e o compromisso com o cliente são essenciais para manter a sua marca mais conhecida neste período", disse.



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

CDL-VR PRESENTE COM ATENDIMENTO EM CIDADES VIZINHAS

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), além de prestar serviços para os comerciantes locais, também se associa com lojistas de cidades próximas que não possuem uma CDL. Desta maneira, associados de Pinheiral e Pirai, por exemplo, fazem uso de todos os benefícios disponibilizados para os lojistas de Volta Redonda.

É o que acontece na empresa Minas Sul, localizada no distrito de Arrozal, em Pirai. Dentre os serviços que a CDL-VR proporciona, a empresa faz uso da consulta de CPF e de cheque, e inclusão e exclusão de clientes no banco de dados do SPC Serasa. “Após começar a usar a ferramenta de consultas, o meu índice de inadimplência caiu consideravelmente, conseguindo filtrar no início uma possível venda má sucedida”, afirmou Eduardo Coutinho, empresário.

Segundo ele, a CDL-VR procura facilitar para os lojistas a

passagem por processos burocráticos. “Ela possui ferramentas de fácil operação, as quais dão um grande suporte a nós, associados. A excelência no atendimento, a interação com outros lojistas e os Happy Hours também são de se elogiar. A CDL-VR possui um excelente sistema de proteção ao crédito, fora os con-

“Destaco três serviços que sempre usamos e já fazem parte da nossa rotina: consultas ao SPC, as palestras e o Happy Hour, onde trocamos ideias, fazemos bons negócios e amigos. Sem falar das pessoas agradáveis que nos servem, proporcionando momentos únicos”, afirmou Danniell Pontes, proprietário da



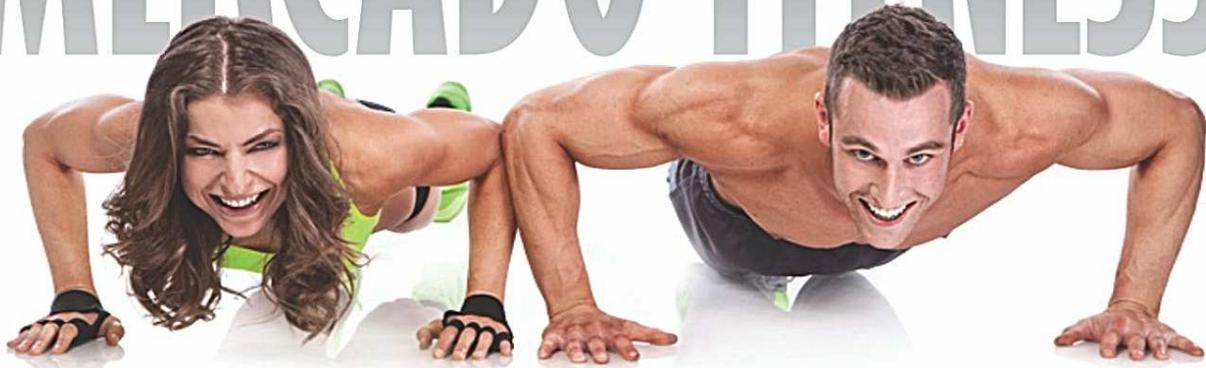
vênios com a Unimed, por exemplo, que eu faço uso, dentre outros”.

A empresa de Pinheiral, Amanda Modas, também faz uso de grande parte dos serviços disponibilizados como consulta de crédito, Consultoria Jurídica e Central de Empregos. “Estes serviços demonstraram uma excelente organização e empenho em todos os serviços prestados.

loja. “Ser um associado da CDL é fundamental na proteção do capital da empresa, pois também protege contra pessoas mal-intencionadas na hora de abrir crédito. Além disso, possibilita estarmos na frente junto aos principais lojistas em novas campanhas e ações que fortalecem nosso comércio, divulgando ainda mais nossa marca”, concluiu Pontes.



MERCADO FITNESS



CRESCER CERCA DE 30% NO PRÉ-VERÃO

Neste mês de novembro, as pessoas têm procurado, cada vez mais, cuidar do próprio corpo. Com o objetivo de terem uma vida mais saudável e estarem de bem consigo mesmas para aproveitar o verão, elas procuram cuidados estéticos, atividades físicas e uma alimentação balanceada. Nos últimos anos, este público tem se ampliado e diversificado de forma que se compõe, atualmente, por jovens e idosos. Desse modo, os lojistas têm que estar preparados para atender essa demanda que cresce a cada ano.

O verão brasileiro começa no dia 21 de dezembro, mas a população já está preocupada em começar a estação em boa forma. Essa mobilização é chamada por muitos de "Projeto Verão", em que as pessoas que querem passar o fim de ano bem consigo mesmas começam a buscar um corpo melhor, por



Mundo Verde garante a qualidade dos produtos

causa de uma escorregada ou outra na alimentação e por conta do sedentarismo ao longo do ano. E essa procura inclui não só o setor fitness como o de serviços de variadas áreas.

"Realmente começou a ter este aumento", concorda Maria Elizabeth das Graças Carvalho do Amaral, proprietária da Depil Mais. "Esquenta e o pessoal já quer colocar um shortinho, uma saia e já vê que as pernas não podem aparecer do jeito que estão. Para atender à demanda, a Depil Mais começa a fechar mais tarde. A gente costuma se preparar para o verão lançando pacotes promocionais para chamar novos clientes", disse.

Já Felipe Dutra, coordenador-geral da academia Cardio Fitness, afirma: "Há uma procura maior sim, mas não há uma queda depois que esse momento passa. Devido às diversas modalidades que a academia oferece, uma compensa a outra. Uma dica

para quem quer perder peso, o ideal é focar nos aeróbicos. Já quem quer ganhar massa magra, musculação é o mais indicado", comentou.

Além disso, o cuidado com a alimentação também se torna presente nesta época. Adriana Prado São Thiago, dona da loja Mundo Verde em Volta Redonda, confirma: "Nesta época do ano sempre dá uma aumentada na busca pelos nossos produtos. Dessa maneira, tivemos um aumento de cerca de 30% neste mês. As mulheres vêm mais atrás de colágeno e os homens de proteína", explicou. Para auxiliar em uma substituição saudável dos alimentos, Adriana recomenda: "Você pode substituir o pão branco ou o pão integral pelo sem glúten e também o óleo normal pelo de coco, mas é sempre necessário um acompanhamento de um especialista da saúde", orientou.



Promovendo inovação, qualidade e excelência no atendimento



Cardio Fitness disponibiliza uma variedade de opções para treinos



CONSULTORIA JURÍDICA DA CDL-VR TEM AUXILIADO EMPRESÁRIOS

Um dos serviços oferecidos pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) a seus associados é a Consultoria Jurídica, que pode ajudar o empresário a resolver causas trabalhistas e de Direito do Consumidor. Uma advogada especializada atende às necessidades de acordo com o caso apresentado.

Para solicitar o serviço, basta ser associado à CDL-VR há, pelo menos, seis meses e estar com as mensalidades em dia. O pedido é feito por telefone, através da Central de Atendimento ao associado. A partir desta li-

gação, o empresário receberá uma senha de atendimento e informações sobre data, horário e local da consulta.

Muitos associados já resolveram problemas judiciais com o auxílio da Consultoria Jurídica da CDL-VR. O serviço tem facilitado o estilo de vida atribulado e corrido dos empresários.

Para o empresário Rafael Mendes, proprietário da Academia de Dança República do Movimento, o serviço tem sido de grande utilidade para sua empresa.

“Está sendo ótimo poder contar com este serviço, primei-

ramente, pelo fato de ser atendido por um profissional com o respaldo da CDL-VR; segundo por serem advogados acostumados com as demandas de nossa classe e, ainda, é um atendimento que temos direito uma vez que faça parte da CDL-VR, sem custo adicional”, comentou.

Se você estiver precisando de um advogado especializado em causas trabalhistas ou em direito do consumidor, basta ligar para (24) 3344-8050 para solicitar o serviço ou esclarecer demais dúvidas.

**A GENEROSO
EXPANDIU SUA
ÁREA DE ATUAÇÃO**



**TRANSPORTE
GENEROSO**



Aproveite a expansão da malha do **TRANSPORTE GENEROSO** para fazer negócio na metade do Brasil.

[/transportegeneroso](#)
www.generoso.com.br

**+ 80%
do PIB
nacional**

PROFISSIONAIS LIBERAIS E EMPRESAS ESPECIALIZADAS EM SERVIÇOS TAMBÉM PARTICIPAM DO



A Campanha Natal de Prêmios da CDL-VR está cheia de novidades, com muitos prêmios e bem interativa este ano. E um setor que não fica de fora é o de Serviços. Profissionais liberais, autônomos e outros segmentos fora do varejo também aderiram a essa que está sendo considerada uma das maiores campanhas, incluindo as cidades de Barra Mansa, Resende e Angra dos Reis.

A Charme Turismo, por exemplo, participa há cinco anos da Campanha. A empresa de viagens criou um método próprio para fazer a distribuição dos cupons entre seus clientes e já teve cliente sorteada com um carro zero quilômetro em outra campanha.

De acordo com Adriana Leite Sobreira, gerente de vendas da Charme, a empresa adotou o número de dias para fazer a distribuição eficaz dos tíquetes aos clientes. Quanto maior o tempo da viagem, maior o número de cupons que eles ganham. “Foi o jeito mais justo porque uma passagem de três dias pode ficar por R\$ 3 mil e outra viagem com a mesma quantidade de tempo pode ficar em R\$ 300,00 dependendo do hotel que o cliente escolher”, disse Adriana.

Mas, nem sempre foi assim. Adriana contou sobre a dificuldade de achar uma maneira para uma distribuição eficaz. “No primeiro ano, nós ficamos perdidos. A cada pessoa que vinha aqui dávamos dois cupons. Como não foi uma boa estratégia, pois estávamos sem critérios, no final sobraram muitos cupons. No outro ano, a gente parou para

planejar como seria a distribuição. Benedito dos Santos, dono da empresa, deu a ideia de fazer por dia e todos nós achamos esse método perfeito. Não é injusto com ninguém. E justamente, neste segundo ano da campanha, tivemos uma ganhadora do carro”, relembrou a gerente. “Tivemos uma cliente que não queria preencher o cupom. Ela chegou dizendo que não acreditava em Natal e nós falamos para ela preencher pelo menos um, pois era uma oportunidade. A gerente-geral preencheu para essa cliente, que acabou ganhando. Depois, ela veio aqui felicíssima nos contar. Até hoje, essa nossa cliente diz que ganhou um carro da Charme Turismo. Isso foi muito bom para a nossa marca”, contou Adriana.

Segundo a gerente, os passageiros que planejam fazer um pacote de viagem no segundo semestre esperam começar a distribuição dos cupons da campanha de Natal da CDL para fechar negócio. O serviço mais solicitado da Charme é a excursão e, como, ela é feita em grupos, os próprios clientes contam uns para os outros, o que eleva o marketing da empresa.

Com a participação na Campanha Natal de Prêmios, houve um aumento de clientes na Charme Turismo, que foi percebida por administradores do prédio. “Aqui no Vila Shopping, depois que a gente começou a participar, só tinha um ou outro participando, e depois foi aumentando. O condomínio achou legal e incentivou todo mundo a participar”, concluiu Adriana Leite.



VICE-PRESIDENTE DA CDL-VR PARTICIPOU DE REUNIÃO SOBRE SEGURANÇA PÚBLICA

Uma reunião no dia 24 de outubro, no gabinete do prefeito Antônio Francisco Neto, com empresários e representantes das polícias Militar e Civil, além da Guarda Municipal, discutiu medidas para reduzir o alto índice de crimes sofridos pelo comércio. Só este ano, foram registrados 64 roubos e furtos até setembro, mais do que o dobro no mesmo período de 2015. Os dados são do Instituto de Segurança Pública do Rio, o ISP. O vice-presidente da CDL-VR, Adriano dos Santos, participou do encontro.

Segundo ele, a situação é crítica, nos principais pontos comerciais, como o Centro, Aterrado, Vila Santa Cecília e Retiro. “Esperamos que com essa reunião, haja um reforço da segurança, principalmente, nesses dois últimos meses, quando aumenta o fluxo de pessoas no comércio já por causa do Natal. Nós, comerciantes, também precisamos fazer a nossa parte, registrar todos os tipos de crimes, porque ajuda a definir os pontos que precisam de maior cobertura da polícia, que vem tentando fazer um bom trabalho, apesar da crise financeira do Estado do Rio”, acrescentou.

O delegado de Volta Redonda, Marcelo Russo, disse que a Polícia Civil vem investigando esses crimes e traçando perfil



Foto: Divulgação

desses bandidos que estão agindo na cidade. “Infelizmente, com a redução de empregos, houve um aumento no número de furtos e roubos às lojas, mas estamos trabalhando para combater e esperamos conseguir prender esses criminosos com a ajuda da Guarda Municipal, dos próprios comerciantes, da Polícia Militar e das câmeras de segurança, tanto das ruas quanto das lojas, porque ajudam a identificar quem está cometendo esses crimes”, comentou.

O comandante da Polícia Militar, Damião Luiz Portella, reforçou a importância do registro na delegacia, quando houver esse tipo ou outro de crime.

“Para que possamos identificar essas áreas, o comerciante precisa registrar, porque se a gente não souber onde há problemas, fica difícil traçar um planejamento de atuação, definido pela mancha criminal. E qualquer

atitude suspeita liguem para o 190 que mandaremos uma equipe ao local”, disse.

A Câmara de Dirigentes Lojistas orienta os comerciantes a investirem em câmeras de segurança, reforçar a parte externa como telhados, vitrines, portas e portões. Além disso, quem puder colocar segurança à noite, quando aumenta o índice de furtos. Outra dica é não ter a mesma rotina de ir ao banco, ou seja, mudar sempre os horários e não abrir ou fechar as lojas sozinhos. “Precisamos, nos proteger, porque apesar do policiamento, ele ainda é pequeno perto da quantidade de lojas que existem hoje na cidade. Além disso, estamos abertos para ouvir os lojistas, para que possamos ter informações e manter os órgãos de segurança pública informados”, reforçou a presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha.



Rua Luiz Alves Pereira, nº 246 Aterrado
Volta Redonda (em frente ao dexter hotel)
Tel: (24) 3337-4700 (24) 98839-1077

petsublime.com.br petsublime

PETSHOP E CENTRO DE ESTÉTICA ANIMAL

Vem aí o aniversário da Pet Sublime, fique por dentro das novidades e promoções especiais! Sorteio de brindes, apresentação de adestrador de cães, pipoca, algodão doce e muito mais!



CIRCUITO GASTRONÔMICO AGITA VOLTA REDONDA COM PRATOS ESPECIAIS A PREÇOS BEM ACESSÍVEIS

O Circuito Gastronômico, que começou no dia 10 de novembro e vai até 10 de dezembro, tem movimentado restaurantes, bares e cafés da cidade. O evento está sendo realizado pela CDL Jovem Volta Redonda e reúne 14 empresas. Para aproveitar os pratos feitos especialmente para o circuito, basta ir aos estabelecimentos participantes. A cada prato, você receberá tíquetes que valem pontos que podem ser trocados por prato de porcelana com a imagem de um cartão-postal. São cinco modelos com atrativos turísticos da Cidade do Aço para colecionar.

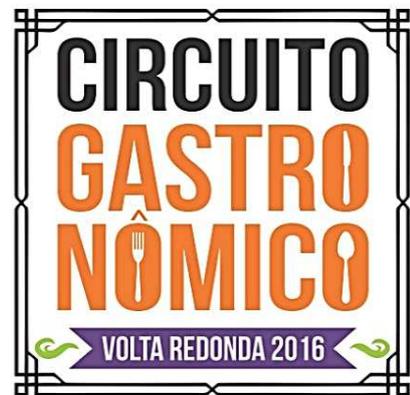
Além da lembrança do evento, que faz uma homenagem aos pontos turísticos do município, o consumidor terá a experiência de consumir um prato exclusivamente desenvolvido por consultores do Sebrae para o Circuito Gastronômico, em parceria com o chefe da casa. Os valores são fixos, em restaurantes e bares, R\$ 39,00; em cafés e lanchonetes, R\$ 19,50. O objetivo destes atrativos é impulsionar o consumo e aumentar o volume de vendas no setor alimentício da cidade. Segundo o vice-presidente da CDL Jovem Volta Redonda, Gilberto Paiva, será uma ótima oportunidade de conquistar a clientela.

“Volta Redonda possui estabelecimentos de alta qualidade em gastronomia. A importância desse evento é apresentar esses estabelecimentos à população e aos turistas, a preços promocionais, promovendo o setor. O Circuito Gastronômico já obteve excelentes resultados em Resende e Penedo. A expectativa é incluir a gastronomia de Volta Redonda neste universo, apresentando toda a nossa potencialidade no setor”, afirmou.

Além dos tíquetes impressionantes, recebidos no ato da compra, o consumidor poderá se cadastrar no aplicativo do evento e acompanhar sua pontuação para trocar pelo prato decorado a cada seis pontos. O aplicativo pode ser obtido gratuitamente na loja identificada pelo “Circuito Gastronômico de Volta Redonda” diretamente do celular, na hora.

Os estabelecimentos participantes estão identificados por um totem com a arte do Circuito Gastronômico, que ficará na entrada da empresa. Além disso, os restaurantes, bares e cafés, contam com display de mesa, informando qual o prato do cardápio que está participando do evento.

Um dos patrocinadores do evento, Gilson Castro, proprietário da Correta e vice-presidente da CDL-VR, comentou sobre as



expectativas para o evento: “O Circuito Gastronômico surgiu na hora certa para fortalecer o segmento de alimentação de Volta Redonda. A cidade conta com ótimos restaurantes, bares e cafés. É importante valorizar este tipo de comércio que nos atende tão bem. Além disso, os pratos decorativos para colecionar com os pontos turísticos da cidade são peças muito interessantes e, com certeza, vão colaborar com o sucesso do evento”, comentou.

Confira a lista de empresas que integram o Circuito Gastronômico: Barão Buffalo Wings, Bosque da Lua, Calumma, Cult Café, El Toro, Frilat, Hanamy, MZ Pizzaria, Na Capa, Pasqualine, Paulo do Peixe, Relicário, Vitória Espaço Gourmet e Zen. O Circuito Gastronômico conta com patrocínio da Correta e do Paiva Supermercados.



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**



FÓRUM PERMANENTE

DAS ENTIDADES EMPRESARIAIS DE VOLTA REDONDA

SAMUCA PARTICIPARAM D

Os prefeitos eleitos, Samuca Silva, de Volta Redonda e de Resende, Diogo Balieiro, participaram no dia 1º de novembro, de uma reunião com os membros do Fórum Permanente das Entidades Empresariais de Volta Redonda, do qual a CDL-VR faz parte. O encontro aconteceu na sede do Sicomércio-VR e também contou com a presença do empresário Alexandre Martins, que representou o prefeito eleito de Barra Mansa, Rodrigo Drable. A pauta principal da reunião foi o apoio das prefeituras da região para concretização do projeto do Parque Tecnológico do Sul Fluminense.

O professor da Universidade Federal Fluminense (UFF) e diretor da Associação de Pesquisadores em Prol da Tecnologia e Inovação do Sul Fluminense (PqTec Rio Sul), Alexandre José da Silva, apresentou o projeto do parque aos participantes do encontro. "O espaço vai oferecer uma ampla estrutura de desenvolvimento tecnológico voltada para indústrias dos setores me-



Prefeitos eleitos juntos com representantes do Fórum

talmecânico, automobilístico e nuclear. O parque será aberto a todas as universidades e empresas que queiram participar e será administrado por uma governança público-privada", explicou Alexandre.

O Parque Tecnológico do Sul Fluminense será instalado em um terreno de aproximadamente 200 mil metros quadrados, às margens da Rodovia Presidente Dutra, em Barra Mansa. No último dia 06 de outubro, o projeto de captação de recursos para a construção do prédio administrativo e custeio operacio-

nal inicial foi aprovado pela Faperj (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro). A expectativa é que a verba, de cerca de R\$ 2 milhões, seja liberada no primeiro semestre de 2017.

O parque já conta com o apoio de várias entidades e empresas, como o Sistema Firjan, Metalsul, Aciap-BM, CSN, INB e PSA Peugeot Citröen. Ano passado, as prefeituras de Barra Mansa e Volta Redonda assinaram protocolo de intenção com a PqTec Rio Sul confirmando apoio ao projeto. "Como em 2017 ha-

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

E DIOGO BALIEIRO E REUNIÃO COM EMPRESÁRIOS

verá mudança dos prefeitos, queremos ratificar a parceria com os governos municipais para que possamos angariar mais recursos para o pleno funcionamento do parque”, afirmou o diretor da PqTec Rio Sul, sugerindo que os prefeitos eleitos se unam para solicitar à bancada fluminense de deputados federais a

destinação de emendas parlamentares ao projeto.

O presidente do Fórum das Entidades Empresariais de Volta Redonda, Evandro Queiroz, agradeceu a presença dos prefeitos eleitos e destacou a importância do projeto para o desenvolvimento regional. “Todo Sul Fluminense vai ser beneficia-

do com a geração de empregos e renda. O Parque Tecnológico vai contribuir diretamente para aumentar a competitividade e a sustentabilidade da economia da região por meio do empreendedorismo inovador”, frisou Evandro.

PREFEITOS ELEITOS GARANTEM APOIO A PROJETO DO PÓLO TECNOLÓGICO

O prefeito eleito de Volta Redonda garantiu apoio ao projeto e defendeu que as prefeituras se unam para criar uma agenda comum de desenvolvimento. “Precisamos ter um planejamento estratégico regional para sustentar este e outros projetos”, disse Samuca.

O representante do prefeito eleito de Barra Mansa afirmou que Rodrigo Drable também é um apoiador do projeto. “Com o parque, grandes empresas vão conseguir desenvolver

fornecedores regionais de componentes importantes para seus produtos. E as pequenas empresas terão acesso à tecnologia e inovação de ponta para atender à demanda das âncoras”, argumentou Alexandre Martins. Balieiro revelou que não conhecia o projeto do Parque Tecnológico e ficou surpreso com sua relevância. “Assumo o compromisso de, ao lado de outros prefeitos da região, buscar apoio para essa iniciativa sair do papel e se consolidar. Muitos empresários rela-

tam dificuldades em ter acesso aos laboratórios de pesquisa das universidades e o parque tecnológico vai quebrar essa barreira”, afirmou o prefeito eleito de Resende.



Fotos: Divulgação

Chic
Viagens e Turismo

www.chicviagens.com.br
e-mail: anapaula@chicviagens.com.br

Rua 33 nº. 48 - Sobreloja 02 - Vila Santa Cecília
Volta Redonda/RJ - CEP: 27260-010

Contato (24)
3348-0298

ESTUDO DO SPC BRASIL MOSTRA QUE CONSUMIDORES DAS CLASSES “D” E “E” SÃO MAIORIA NO CADASTRO POSITIVO

Os brasileiros de menor poder aquisitivo, que não têm acesso a serviços financeiros e lidam com dificuldades para comprovar a renda e conseguir crédito na praça, representam a maciça maioria dos consumidores que aderiram voluntariamente ao “Cadastro Positivo”. Os dados são de um levantamento com detalhes inéditos e de abrangência nacional feito pelo Serviço de Proteção ao

Crédito (SPC Brasil). Em cada dez consumidores atualmente inscritos no Cadastro Positivo, 85,75% pertencem às classes D e E, sendo que mais da metade (54,10%) são da classe D e 32,65% da classe E. Os consumidores da classe C são 9,87% e os das classes A e B representam 1,38% do total de cadastrados.

“Ainda que o Cadastro Positivo não tenha se popularizado no Brasil, os dados mostram que os consumidores não-bancarizados e de classe social mais baixa são os mais receptivos e interessados em fazer parte da lista. O que atende aos objetivos da proposta, que é democratizar o crédito no país, tirando milhões de consumidores da invisibilidade financeira”, afirma o presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Junior.

Em vigor desde agosto de 2013 após uma resolução do Banco Central, o Cadastro Positivo é um banco de dados que funciona de maneira inversa ao chamado “Cadastro Negativo”: em vez de catalogar o CPF de consumidores inadimplentes. Ou seja, daqueles que atrasaram suas contas, o 'Cadastro Positivo'

lista o histórico de pagamentos feitos em dia pelos consumidores.

A ideia é que o empresário que concede crédito possa conhecer melhor os hábitos de consumo do cliente para poder oferecer vantagens financeiras, como juros menores e melhores condições de pagamento.

“O Cadastro Positivo poderá facilitar muito a vida do consumidor no momento da aquisição de um financiamento ou de um empréstimo, já que as informações positivas a seu respeito poderão ser utilizadas pelo mercado como ferramenta para análise e reconhecimento do bom pagador”, explica Pellizzaro Junior.

O levantamento também revela que após aderirem ao Cadastro Positivo, as financeiras e os bancos (52,83%) foram onde os consumidores inscritos na 'lista de bons pagadores' mais buscaram crédito. Outros segmentos de destaque são estabelecimentos comerciais que vendem artigos e peças de vestuário (16,97%), comércio de calçados (16,44%) e empresas de telefonia (13,76%).



CONSUMIDORES ENTRE 18 E 38 ANOS LIDERAM RANKING DE ADESÕES

Segundo o levantamento do SPC Brasil, a maior parte das pessoas, que aderiram ao Cadastro Positivo, é composta por consumidores recém-iniciados na fase adulta da vida ou em fase da maturidade profissional e com famílias já constituídas. Do total de inscritos, 44,37% têm entre 25 e 38 anos de idade.

A segunda faixa etária de maior destaque são os consumidores com idade que vai de 39 a 45 anos (15,24%). Os mais jovens, compreendidos na faixa de 18 a 24 anos, representam 12,57% do total de aderentes.

Completam a lista os adultos de 46 a 52 anos (11,08%), de 53 a 59 anos (7,74%) e os idosos acima de 60 anos (6,94%). Já a participação por gênero mostra um cenário de equilíbrio: 47,04% são mulheres, ao passo que 50,97% são homens.

Outra constatação do levantamento é que são os brasileiros residentes da região Centro-Oeste os que mais se interessaram em participar do Cadastro Positivo: eles representam 47,68% da fatia total de a-

derentes. Em seguida aparecem as regiões Sul e Sudeste, que juntas agregam 27,83% dos consumidores e as regiões Norte e Nordeste, que também de forma associada somam 24,50% do total de brasileiros inscritos.

Neste ano de 2016, as regiões Sul e Sudeste foram as que mais cresceram na quantidade de adesões se comparado ao ano passado: crescimento de 59,15% de um ano para o outro.

Na região Centro-Oeste, a alta na quantidade de novos inscritos foi de 51,35% e nas regiões Norte e Nordeste, houve um aumento de 51,29%.

SETE EM CADA DEZ INSCRITOS NÃO TÊM CONTAS EM ATRASO

Embora liste apenas o histórico de pagamentos realizados em dia, não são somente os consumidores adimplentes que podem aderir ao Cadastro Positivo – quem está ou esteve com o nome negativado em virtude de qualquer atraso, também pode. De acordo com o levantamento, quase um quarto (24,14%) dos consumidores que se inscreveram no Cadastro Positivo está com restrições ao CPF. Por outro



lado, sete (73,87%) em cada dez brasileiros que hoje constam no cadastro estão com todas as suas contas em dia. Desde 2013 tem havido uma redução da participação de inadimplentes dentre o total de consumidores inscritos no Cadastro Positivo. Em 2015, os adimplentes eram 66,12% e os inadimplentes eram 32,70%. Ou seja, houve um aumento de 7,75 pontos percentuais na proporção de adimplentes, enquanto na participação de inadimplentes inseridos na base do Cadastro Positivo, o recuo foi de 8,56 pontos percentuais. “Com a lógica do Cadastro Positivo, mesmo que o consumidor tenha uma conta não paga, isso não é um impeditivo para ele continuar consumindo”, explica Pellizzaro Junior.



DORINHA

Rua 44, nº46 - Vila Sta. Cecilia
Volta Redonda/RJ

24 - 3343-5069 / 24 - 3342-7231 / 24 - 98824-6807

CHOLET®



CHEGOU A HORA DO

MAIS DE 50 PRÊMIOS, NUMA CAMPANHA INTERATIVA E TE



NATAL DE PRÊMIOS



CDL



A campanha Natal de Prêmios este ano está cheia de novidades. Além dos prêmios tão esperados pelos consumidores, a aposta desta edição é a tecnologia. Neste ano, não será necessário o preenchimento manual de cada cupom de maneira repetitiva para aumentar as chances. A tecnologia vai permitir reduzir o descarte de um grande volume de papel, inaugurando uma nova fase mais interativa e ecológica. Desta vez, o consumidor vai fazer um único cadastro de suas informações pessoais e concorrer aos prêmios nas cidades e comércios participantes da campanha. Sem contar que o meio ambiente ganha com menos papel em circulação.

Poderão participar associados e não-associados, com valores diferenciados, mas com as mesmas oportunidades de alavancar as vendas. O sistema de gestão e impressão centralizada dos cupons na urna lacrada em cada Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL's), de maneira automatizada, permitirá a funcionários e lojistas participantes concorrerem como consumidores desde que em outro CNPJ que não seja o do seu estabelecimento comercial cadastrado na campanha.

Os lojistas participantes já estão retirando os kits promocionais da campanha para identificar as lojas e iniciar a distribuição dos cupons impressos ou o cadastro digital dos clientes. Neste ano, para a

realização da campanha houve a união das CDL's de Angra dos Reis, Barra Mansa, Resende e Volta Redonda num esforço conjunto para redução de custos e um planejamento integrado numa mesma campanha.

"Queríamos criar essa integração para ampliar o alcance da campanha porque, assim, ganham as cidades, os lojistas e, principalmente, o consumidor", acrescentou a presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha.

Para todas aquelas que gostam de ver o sorteio, uma boa notícia. Todos os cupons impressos serão reunidos em dois eventos ao vivo, em local a ser definido, no dia 26 de novembro e 26 de dezembro, com o sorteio dos prêmios simultaneamente em cada uma das cidades participantes. Uma grande festa será realizada no dia 27 de dezembro, quando o carro completo zero quilômetro conhecerá seu ganhador.

A campanha este ano é patrocinada pela Transporte Generoso e Sicoob (Sistema de Cooperativas de Crédito).

A campanha conta também com um braço social, incentivando a responsabilidade social. Será definida uma data para a arrecadação de doações que serão entregues a entidades não governamentais, numa parceria com a TV Rio Sul.

O NATAL DE PRÊMIOS

TECNOLOGICA, QUE SERÁ REALIZADA EM QUATRO CIDADES

PRÊMIOS



04 Motos
Pop 110i OKM



24
Smartphones



08
FINAIS
DE SEMANA
aldeia
das águas



01 Nissan Versa 0KM completo



04 Palio
Fire 1.0
OKM

12 TV'S
39"

Imagens meramente ilustrativas.

COMO FUNCIONA?

O consumidor vai até uma das lojas participantes, identificadas pela marca da campanha Natal de Prêmios, e informa o CPF e é pontuado pelo lojista que escolhe o "formato digital" ou recebe das lojas que escolheram o "formato impresso", um tíquete para que ele mesmo possa se pontuar no celular, no site ou em postos de troca identificados. Tudo muito fácil e interativo. Um tíquete é entregue a cada R\$ 30,00 em com-

pras, sendo o máximo de 20 tíquetes por compra.

Para acompanhar com quantos cupons está participando, o consumidor pode baixar gratuitamente o aplicativo CDL Clube de Vantagens.

Ao completar seu cadastro uma única vez e com a câmera do smartphone poderá ler o código de barras nos tíquetes da promoção que receber no comércio das cidades participantes. Automaticamente, esse tíquete é conver-

tido em um cupom que será impresso na CDL da cidade onde fez a compra. A cada cupom impresso o consumidor é informado no aplicativo ou site e pode acompanhar em tempo real com quantos cupons está participando, sem o transtorno de ter que preencher os mesmos dados de CPF, endereço, telefone e todas as informações exigidas por lei para que possamos entregar a ele o prêmio no caso de ser sorteado.

OPORTUNIDADE DIGITAL PARA LOJISTA E CONSUMIDOR

Para o consumidor, uma agradável viagem por cada cidade participante na ponta dos dedos, permitindo conhecer as lojas participantes, os shoppings que aderiram à campanha e as campanhas ativas, como o circuito gastronômico que é realizado simultaneamente com a campanha de Natal nas cidades de Volta Redonda e Resende.

Para o lojista, uma ferramenta de marketing extraordinária, na qual ele poderá acompa-

nhar suas vendas, controlar seu estoque de tíquetes, conhecer e salvar todas as informações de seus clientes para um trabalho de CRM e fidelização, além de poder gerenciar a inserção de banners no site e aplicativo, também na ponta dos dedos, com agilidade e segurança.

"Os bons ventos do período natalino são esperados com ansiedade por todos e esse ano traz novas ferramentas que permitirão aos lojistas ampliar sua área de ação e aos consumidores

mais controle e transparência da campanha, com grande premiação. Acreditamos que valha à pena apostar na tecnologia e se cercar dos cuidados necessários para garantir que essas novas ferramentas sejam éticas, eficazes e que gerem mais valor para todos, já que está em nossas mãos essa escolha e nas pontas dos dedos os botões para acionar essa inovação", comentou o diretor da CDL-VR, Jader Costa.

Happy HOUR EMPRESARIAL

DE OUTUBRO REUNIUI EMPRESÁRIOS NA CDL-VR

No dia 27 de outubro, foi realizada mais uma edição do Happy Hour, reunindo 140 convidados, a maioria empresários da região, com o objetivo de troca de experiência e um bom bate-papo. Foi também uma oportunidade de saber mais sobre a campanha Natal de Prêmios, que está com muitas novidades este ano, como você pode conferir na reportagem anterior

desta edição da revista O LOJISTA.

A presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, deu boas-vindas aos convidados e reforçou a importância de participar da campanha. “Estamos num ano atípico e tudo que possa atrair o consumidor é muito bem-vindo. Nossa campanha está maravilhosa, com muitos prêmios, par-

ticipação também das CDL’s de Barra Mansa, Resende e Angra dos Reis, dando mais chances ainda para toda a região”, comentou.

Quem participou do Happy Hour ainda aproveitou um cardápio de comida árabe, do Ricardo Buffet e a dupla Carol Soufer e Danni Costa.



Fotos: Carlos Caldeira



FRACIONAMENTO DAS FÉRIAS INDIVIDUAIS

* *Claudia Marques Bueno Faria*

Já dizia o profeta nas Escrituras Sagradas. “Quem tem ouvidos para ouvir, ouça!” Essa frase ecoou em minha mente, quando, num dia desses, resolvi fazer o meu desjejum numa padaria bastante conhecida no Centro de Volta Redonda. A discussão estava acalorada e não tinha como não ouvir o debate na mesa ao lado, ainda mais por se tratar de assunto do meu interesse profissional. Um dos debatedores insistia com a ideia de que por ter mais de 50 anos poderia fracionar as suas férias, baseando sua fala na convenção coletiva do trabalho. O outro, dizia que as férias poderiam ser fracionadas, independentemente da idade, tendo em vista que, segundo ele, a CLT determinava apenas que as férias fossem de 30 dias, não importando se o empregado tiraria tudo de uma vez ou não.

Nem uma coisa nem outra. Ao contrário do que defendia o segundo debatedor, a CLT pres-

creve no seu artigo 134, o que segue:

“Art. 134. As férias são concedidas por ato do empregador, em um só período, nos 12 (doze) meses subsequentes à data em que o empregado tiver adquirido o direito.”

Chamo a atenção para o termo em destaque no dispositivo acima. Se é “em um só período”, conclui-se logo de início que as férias individuais não podem ser fracionadas, certo? Depende.

Seguindo a leitura do mesmo artigo 134, no parágrafo 1º, o legislador afirma que em casos excepcionais as férias podem sim ser concedidas em dois períodos, um dos quais não pode ser inferior a dez dias corridos.

Alguns doutrinadores entendem como casos excepcionais, aqueles advindos de alguma catástrofe da natureza como uma inundação, por exemplo.

E quanto aos maiores de 50 anos? O parágrafo 2º afirma totalmente o contrário do que a

suposta convenção coletiva de trabalho na qual o primeiro debatedor se baseava, a saber: “tanto aos menores de 18 anos quanto aos maiores de 50 anos de idade, as férias serão sempre concedidas de uma só vez”.

Tudo isso tem uma razão de ser. A concessão das férias diferente do determinado pela CLT vai de encontro ao objetivo de saúde e segurança do trabalhador e o empregador ao infringir essa norma corre o risco de pagá-las em dobro ao empregado além de gerar multa no Ministério do Trabalho.

E, como já vimos anteriormente em nossa coluna mensal, há de se ter maior atenção para as possíveis hipóteses de conflito entre as normas trabalhistas, ficando certo que quando isso ocorrer, prevalecerá a norma mais benéfica para o trabalhador que, no caso em questão, é a CLT.

* *Claudia Marques Bueno Faria é advogada CDL/VR*

EDITAL DE CONVOCAÇÃO

ASSEMBLÉIA GERAL

Cumprindo determinação do art. 30- Parágrafo Único do Estatuto, a Presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Volta Redonda, Sr^a. Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, convoca os sócios efetivos em pleno gozo de seus direitos, para a Assembléia Geral a ser realizada às 19:00 horas, do dia 24 de novembro de 2016 (Quinta-Feira), em sua sede, situada à Rua Simão da Cunha Gago, 19 – Aterrado, nesta cidade, para deliberarem a respeito do seguinte assunto:

ELEIÇÃO E POSSE DA NOVA DIRETORIA PARA PERÍODO 2017/2018.

Não havendo número legal, ou seja, metade mais um de sócios efetivos presentes em primeira convocação às 19:00 horas, será feita uma segunda e última convocação às 19:30 horas, quando será realizada a Assembléia com qualquer número de sócios presentes.

Volta Redonda, 10 de novembro de 2016.



BOA EXPECTATIVA COM VENDAS DE FIM DE ANO DEIXA LOJISTAS MAIS ANIMADOS

O fim de ano já está aí! 2016 passou rápido! Chegou a hora de aproveitar o período de festas para vender mais. Os consumidores em busca de diversos produtos, desde artigos para a casa até os presentes de natal para a criança passando, é claro, pela roupa de Reveillon, pois ninguém dispensa virar o ano com uma peça nova. É por isso que tanto o setor do comércio quanto o dos serviços devem estar preparados para o aumento do movimento.

Alimentício:



O setor alimentício, principalmente alguns ramos específicos, como o de padaria, tem um aumento expressivo no volume de vendas em função das Festas de Fim de Ano. Segundo Paulo Dinis, proprietário da Fábrica de Sabores Madrigal, nesta época do ano a empresa aumenta o estoque de produtos natalinos, ornamenta a loja com decorações típicas, tudo para entrar o clima do Natal. Para ele, as vendas são reforçadas pelo pagamento do 13º salário.

“Como nosso ramo é de alimentos, normalmente, o produto bem vendido no final do ano é o panetone com sua linha diversificada deste. Vendemos também cestas natalinas, vinhos, champanhe, bacalhau, amêndoas, nozes, castanhas e vários outros alimentos de época. Apesar de ser um ano atípico, sempre encaramos esta época com grandes possibilidades de boas ven-

das, nos preparando sempre com produtos e um bom atendimento para nossos clientes. A cada ano que passa também mudamos para mostrar aos clientes todas as nossas novidades”, afirmou.

Roupas e Acessórios:



E quem é que não gosta de passar o Reveillon de roupa nova? O setor de vestuário, acessórios e sapataria são alguns dos que mais lucram com as vendas de final de ano. Na Pretinha Modas, localizada no Aterrado, os acessórios são os mais vendidos nessa época do ano. Para a proprietária Paula Maria, a venda de bijuterias cresce porque o consumidor está em busca de uma lembrancinha para presentear as pessoas queridas.

“Além dos acessórios, as peças da coleção Primavera-Verão saem muito. Estamos com uma ótima expectativa para o final do ano, pois as datas sazonais ajudaram a Pretinha Modas ao longo do ano. Principalmente nesta época, as pessoas fazem questão de passar as festas com uma roupa nova. Os acessórios já começaram a chegar, mas até

dezembro eu estou viajando para trazer sempre uma novidade para as clientes. Funcionaremos em horário especial na semana que antecede o Natal para atender a demanda”, afirmou.

Construção Civil:



No setor de construção civil não é diferente. Segundo o empresário Giovanni Sampaio Duque, proprietário do Material de Construção Beira Rio, o 13º salário é o principal responsável pelo aumento de vendas em sua empresa. Para atrair o consumidor nesta época, ele investe em promoções e aumenta o estoque para atender a necessidade do consumidor.

“Em nosso ramo de material de construção, as pessoas normalmente fazem uma pintura para entrar o ano novo com a residência mais nova ou bonita e também pequenos reparos como troca de armários, revestimentos, lustres e acessórios. Não existe crise! Essa data tem que ser a melhor possível, pois teremos que trabalhar bastante e incentivar o cliente a adquirir novos produtos demonstrando alegria e satisfação no atendimento”, contou.



ULTRA PERFORMANCE SUPLEMENTOS

CELEBRA UM
ANO DE SUCESSO
E INAUGURA
LOJA DE MODA
FITNESS

O casal de empresários Márcio Henrique de Paula e Beatriz Horta enxergou uma oportunidade de negócios no segmento de suplementos quando ele retornou dos Estados Unidos. Márcio, além de personal trainer, já possuía uma loja em Boston. No Brasil, a Ultra Performance começou como e-commerce, mas logo surgiu a oportunidade de alugar uma loja física e expandir os negócios.

Em dezembro de 2015, a Ultra Performance foi inaugurada, na Rua 40, na Vila Santa Cecília e há menos de um mês de completar o primeiro ano, a loja já se tornou referência em suplementos e diversos produtos alimentícios da linha fitness.

Com a inauguração da Ultra Performance Moda Fitness, localizada na Rua 23b, também na Vila Santa Cecília, o casal enfrenta um novo desafio, expandindo o mix de produtos e o público-alvo.

O LOJISTA: Como surgiu a Ultra Performance?

Márcio de Paula: Lá nos Estados Unidos, nós já tínhamos a Ultra Performance. Quando retornei para o Brasil, a Bia queria montar um negócio. Foi aí que decidimos abrir uma loja de suplementos virtual. Porém, não deu muito certo, pois encontramos dificuldade com as entregas e fornecimento. Quando descobrimos que havia esse imóvel vago, na

rua 40, vimos uma boa oportunidade de abrir a loja física, justamente por ser perto de diversas clínicas médicas. Daí criamos a nossa marca, desenvolvemos o padrão, a identidade, procuramos os melhores fornecedores e abrimos a loja.

O LOJISTA: Quais são os produtos comercializados na Ultra Performance?

Beatriz Horta: Contamos com vários tipos de proteína, em diversas formas, pó, cápsula, gel, complementos vitamínicos, termogênicos, aminoácidos e os produtos da alimentação fitness, como sais, molhos, pastas, barras, chás, colágenos, encapsulados, chocolates, energéticos, comidinhas congeladas, com opções de pratos principais, lanches, além de pães integrais e sem glúten, e sem lactose.

O LOJISTA: Qual o maior diferencial da Ultra Performance?

Beatriz Horta: Temos um mix de produtos muito diversificado, com marcas variadas, para todos os bolsos e diversos públicos, desde os atletas até as pessoas idosas. Além disso, nosso atendimento é especializado e direcionado, pois o Márcio possui especialização em suplementação e educação física. Temos parceria com cerca de 30 médicos e nutricionistas, com os quais estamos sempre em contato para saber quais os produtos têm sido mais indicados e requisitados. Esta parceria agrega muito ao nosso trabalho. Nosso horário de funcionamento também é especial, abrimos de segunda à sexta de 9h às 21 horas e sábado de 9h às 13 horas para atender a procura dos clientes que trabalham em horário comercial ou que saem tarde da acadêmica, por exemplo.

O LOJISTA: Quais são os planos para o futuro da empresa?

Beatriz Horta: No início de outubro, inauguramos a Ultra Performance Moda Fitness, onde oferecemos peças para o público masculino, feminino e plus size, com roupas e acessórios para diversas faixas-etárias, gostos e bolsos. Sentimos falta deste nicho de mercado em Volta Redonda, com uma loja especializada, oferecendo produtos de boa qualidade e exclusivos, sobretudo hoje em dia, que as pessoas estão em busca de conforto e praticidade e usam peças da moda fitness em diversas ocasiões. Nosso próximo projeto será abrir uma loja virtual novamente, unindo os produtos de suplementação com as roupas, mantendo a mesma identidade Ultra Performance. Além disso, estamos em processo de franqueamento da marca Ultra Performance, realizando todas as adequações.

O LOJISTA: Qual a importância da parceria da Ultra Performance com a CDL-VR?

Beatriz Horta: Nós sempre percebemos que as lojas que são associadas à CDL-VR passavam mais credibilidade até mesmo para os clientes. Além dessa credibilidade, têm as campanhas que estimulam o comércio e a assessoria que a CDL-VR presta aos associados. A CDL-VR é também um ótimo canal de comunicação, onde a gente consegue se informar e se atualizar em relação à conjuntura atual do setor empresarial da cidade.



Márcio Henrique de Paula e Beatriz Horta com a funcionária Renata Fonseca (no centro)

SIMPLES NACIONAL TERÁ MUDANÇAS

A nova lei promove diversas alterações na Lei Complementar 123/2006, que rege o Simples Nacional, bem como permite o parcelamento, em até 120 prestações, dos débitos vencidos até a competência maio/2016 apurados nesse regime, observada a regulamentação do Comitê Gestor. Entre as alterações, destacam-se as relacionadas a seguir, que vigorarão a partir de 2018:

NOVAS REGRAS:

- Aumenta de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões o limite máximo de receita bruta para as empresas participarem do regime de tributação do Simples Nacional. No entanto, para efeito de recolhimento do ICMS e do ISS, o limite máximo de receita bruta será de R\$ 3,6 milhões;

- Poderão se enquadrar, as micro e pequenas cervejarias, destilarias, vinícolas e produtores de licores, desde que registradas no Ministério da Agricultura e obedecida a regulamentação da Anvisa, no que se refere à produção e comercialização das bebidas alcoólicas;

- Altera as tabelas de apuração, que passará a ser apurado através de alíquota efetiva. As novas tabelas passarão a ter novas faixas e alíquotas, bem como uma parcela a deduzir em cada faixa;

- Realoca o enquadramento de determinados prestadores de serviços nas tabelas de apuração, bem como estabelece, para algumas atividades, a migração da tabela do Anexo III para a tabela do Anexo V, caso a relação entre a folha de salários e a receita bruta supere ou não o limite de 28%;

- Aumenta o limite de receita bruta do MEI (Microempreendedor Individual) de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil;

- Poderá se enquadrar como MEI, o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural, garantida a condição de segurado especial da Previdência Social;

- Os Estados cuja participação no PIB brasileiro seja de até 1% poderão optar pela aplicação de sublimite para efeito de recolhimento do ICMS na forma do Simples Nacional nos respectivos territórios, para empresas com receita bruta anual de até R\$ 1,8 milhão. Os Estados que não tenham adotado sublimite até esse valor e aqueles cuja participação no PIB seja superior a

1%, observarão o sublimite no valor de R\$ 3,6 milhões para efeito de recolhimento do ICMS e do ISS;

- Os valores repassados aos profissionais contratados por meio de parceria em salões de beleza, nos termos da legislação civil, não integrarão a receita bruta da empresa contratante para fins de tributação no Simples Nacional, cabendo ao contratante a retenção e o recolhimento dos tributos devidos pelo contratado; Além disso, a Lei Complementar 155 estabeleceu as seguintes disposições em relação ao seguro-desemprego e ao e-Social:

- Dispõe que, para fins de percepção do seguro-desemprego, o registro como MEI não caracterizará perda do benefício, exceto se demonstrada renda própria para sua manutenção e de sua família na declaração anual simplificada da microempresa individual;

- O Ministro da Fazenda e o Ministro do Trabalho definirão, em ato conjunto, a forma, a periodicidade e o prazo de recolhimento do FGTS, das contribuições previdenciárias e das contribuições devidas a terceiros, por meio de declaração unificada.

Fonte: Portal Contábil, Coad

NOTA 485 PGFN-CRJ, AVISO-PRÉVIO INDENIZADO

De acordo com o referido Ato, a PGFN – Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional - recomenda aos seus procuradores que não apresentem contestação ou recurso quando questionada a incidência de contribuição previdenciária sobre aviso-prévio indenizado. O Superior Tribunal de Justiça, no julgamento do Recurso Especial 1.230.957/RS, no sentido de não ser possível conferir caráter remuneratório ao aviso-prévio indenizado, porque a verba seria um meio de reparação de um dano e não decorren-

te da retribuição do trabalho, impossibilitando a incidência de contribuição previdenciária sobre a referida parcela. Contudo, foi ressalvado que o entendimento firmado pelo STJ não abrange o reflexo do aviso-prévio indenizado no 13º salário (gratificação natalina), por possuir natureza remuneratória, consoante diversos precedentes da Corte Superior. De acordo com a PGFN, a presente Nota será remetida à RFB – Secretaria da Receita Federal do Brasil, cumprindo a determinação de que esta deve ser comunicada das alterações da lista de dispensa de contestar e recorrer.

(Fonte COAD)

EM NOVEMBRO É COMEMORADO O DIA DO CABELEIREIRO



No dia 03 de novembro é comemorado o Dia do Cabeleireiro, profissional que tem cada vez mais conquistado espaço no setor de serviços. São esses trabalhadores que embelezam, cuidam e elevam a autoestima e enfeitam mulheres e homens. Para garantir um visual impecável, é preciso contar com um cabeleireiro talentoso e especializado na área. Por isso, eles merecem todo o reconhecimento pelo belo trabalho que desempenham.

A proprietária do salão de beleza Personal Hair e Design, localizado na Vila Santa Cecília, Joyce Corrêa, conta que a soma dos esforços dos profissionais de beleza com uma boa administração é a fórmula do sucesso da empresa, que conta com sete cabeleireiros especializados em diversas áreas. Para o cabeleireiro, Diego Pacheco, o maior desafio da profissão é trabalhar com a

matéria-prima, que é o cabelo, e transformar isso numa realização de desejo do cliente. “Você tem que trabalhar vários tipos de perfis, de todas as faixas-etárias, respeitando sempre o estilo e gosto da pessoa”.



Espaço da Beleza possui uma variedade de produtos para atender as clientes.

Já David Tosta e Andreza Andrade afirmam que ser cabeleireiro engloba até um pouco de outras profissões, pois mistura um pouco de arte, porque trabalham não só com técnicas, mas também com a criação, o visagismo, que também é uma profissão que cria estilos e estuda personalidades, e lida com a emoção, satisfação e autoestima, então eles acabam sendo um pouco psicólogos. “É satisfatório, pois participamos do sonho das pessoas, no caso de casamentos e comemorações”.

O Espaço da Beleza, localizado na Rua Gustavo Lira, é uma

distribuidora de cosméticos multimarca de linhas profissionais para salões de beleza, que conta com um centro técnico e oferece cursos de aperfeiçoamento na área da beleza. A proprietária Greice Morais comenta sobre a satisfação de trabalhar com este segmento.



Aconchego e excelência na recepção para as clientes

“Contribuímos com o crescimento do setor no mercado atualmente. O profissional da beleza é o principal fator para melhorar a autoestima de seus clientes, deixando-os mais belos, satisfazendo seus desejos no ramo de beleza e estética, aumentando a vaidade e deixando os clientes sempre por dentro das tendências na área”, afirmou.



Inovação e tendência em um só lugar

ASSOCIADOS DA CDL-VR CONTAM COM VANTAGENS PARA ANUNCIAR NA RÁDIO NOVA SUL FLUMINENSE

Rádio 
Sul Fluminense
96,1 FM | 1390 AM

Pensando na melhor maneira de fortalecer o comércio de bens e serviços no final do ano, a CDL-VR conseguiu benefícios para seus associados, que poderão anunciar na rádio Nova Sul Fluminense com condições especiais. Os anúncios e propagandas serão vincu-

lados nas estações 96,1 FM e 1390 AM, com descontos em pacotes promocionais.

Esta pode ser uma ótima oportunidade de investir em propaganda em uma das rádios mais ouvidas da região. Através da publicidade, os associados poderão alavancar as vendas de fim de a-

no e atrair consumidores nesta época tão importante para o comércio e os serviços. Os seis modelos de pacotes promocionais estão em vigor nos meses de novembro e dezembro. Aproveite!

Confira as condições especiais dos Pacotes de Publicidade:

PACOTE I

300 inserções mensais de 30" na FM 96,1
150 inserções mensais na AM 1390
Contratos novembro/dezembro - R\$ 2.500,00 mensais

PACOTE IV

300 inserções mensais de 30" na AM 1390
30 inserções mensais de 30" na FM 96,1
Contratos novembro/dezembro - R\$ 1.500,00 mensais

PACOTE II

210 inserções mensais de 30" na FM 96,1
150 inserções mensais na AM 1390
Contratos novembro/dezembro - R\$ 1.500,00 mensais

PACOTE V

210 inserções mensais de 30" na AM 1390
30 inserções mensais de 30" na FM 96,1
Contratos novembro/dezembro - R\$ 1.200,00 mensais

PACOTE III

150 inserções mensais de 30" na FM 96,1
Contratos novembro/dezembro - R\$ 1.500,00 mensais

PACOTE VI

150 inserções mensais de 30" na AM 1390
30 inserções mensais de 30" na FM 96,1
Contratos novembro/dezembro - R\$ 1.000,00 mensais

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



(24) 3325-8024



@drumondgrafica



graficadrumond



graficadrumond

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

E-mail: contato@graficadrumond.com.br



CONFIRA OS DESTAQUES DO PROGRAMA CAPACITAR PARA NOVEMBRO

A grade do Programa Capacitar chegou! E neste mês de novembro está cheia de cursos, seminários e oficinas para aprimorar seus negócios, de olho no movimento maior das vendas de Natal. A parceria da CDL-VR com o Sebrae dá aos associados da entidade, diversos

descontos e gratuidades. O intuito é aprimorar seus conhecimentos na área, além de capacitar a sua equipe. Saiba mais informações no site www.cdlvr.org.br e inscreva-se pelos telefones (24) 3347-5845 e (24) 3347-3481 ou mande um email para contatovoltaredonda@sebraerj.com.br.

CURSO NA MEDIDA **GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES**

07, 23 e 28 de Novembro - 9h às 18h
LOCAL: SEBRAE de Volta Redonda
(Avenida Paulo de Frontin, 463, Aterrado)

INVESTIMENTO R\$ 150,00 (PODE SER DIVIDIDO EM 3X NO CARTÃO DE CRÉDITO)

O empresário entenderá o impacto e a importância que as pessoas têm na empresa - tanto para o lado positivo quanto para o negativo.

O empresário aprenderá a: Desenhar os cargos; fazer recrutamento; estabelecer valor de remuneração; identificar e reter talentos; gerir e analisar o desempenho dos funcionários; planejar plano de capacitação; gerir a comunicação interna (conflitos); lidar com o relacionamento interpessoal; Patrão x Coach; dar feedback.

Conteúdo: O Sistema de Gestão de Pessoas; Seleção, desempenho e retenção de talentos; O trabalho em equipe e a percepção humana; A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; O empresário como coach da equipe.

Carga horária: 24 horas (três encontros de 8 horas) + duas horas de consultoria.

SEMINÁRIO

ANALISANDO SEU MERCADO E AUMENTANDO SUAS VENDAS

16 de Novembro - 18h às 22h
LOCAL: SEBRAE de Volta Redonda
(Avenida Paulo de Frontin, 463, Aterrado)

EVENTO GRATUITO

Conteúdo: Como está sua empresa no mercado?; Onde pretende chegar neste mercado?; Você conhece sua concorrência?; A importância de conhecer os hábitos dos clientes e o comportamento que os profissionais de vendas; Que tipo de vendedor você é?; Você conhece os hábitos de consumo de seus clientes?; Você oferece detalhadamente formas e facilidades de aquisição?; O que você pode fazer de inovador na sua forma de vender?; Para que inovar?



**DROGARIA
RETIRO**

42 Anos

ANIVERSÁRIO
Retiro
Economia
Certa

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

AGENDA - NOVEMBRO

CURSO

GASTRONOMIA CONTEMPORÂNEA

10, 25 e 30 de Novembro-10h às 18h

LOCAL: CDL de Volta Redonda
(Rua Simão da Cunha Gago, 19 - Aterrado)

INVESTIMENTO R\$800,00 (POR EMPRESA, PARA DOIS PARTICIPANTES, PODE SER DIVIDIDO EM 3X NO CARTÃO DE CRÉDITO)

Técnicas e Métodos de Produção Avançado

Demonstração de técnicas de higienização, cortes, cocção e preparo dando maior rentabilidade e criatividade nas apresentações de baixo custo financeiro e alto valor gastronômico. Cozinha é processo, assim depende da utilização das técnicas corretas e sequências lógicas que visam economizar os recursos da Cozinha. Serão demonstradas as técnicas corretas de preparação dos alimentos, bem como, temperatura, congelamento, cozimento, finalização, corte, segurança alimentar, higienização entre outras técnicas dos temas abaixo.

O curso tem como objetivo: Aumento do tíquete médio, oferecendo inovação aos restaurantes. São temas que complementam as bases de cozinha, visando fazer o cliente gastar mais quando for ao estabelecimento, de maneira que a empresa venda com os olhos e o cliente sinta desejo de consumir mais.

Organização dos insumos; otimizar os processos e reduzir os custos; Melhorar a apresentação dos pratos; Inovação; e Organização do fluxo do Processo de Produção.

Conteúdo: Entradinhas charmosas e sanduíches, hambúrgueres e molhos artesanais, técnicas de empanamentos e canapés chiques, mini-degustações, terrines e patês, massa chox e cardápios vegetarianos

OFICINA

ORGANIZE SUAS IDEIAS E PLANEJE
A ABERTURA DE UMA EMPRESA

22 de Novembro - 14h às 18h
LOCAL: SEBRAE de Volta Redonda
(Avenida Paulo de Frontin, 463, Aterrado)

GRATUITO

OFICINA TÉCNICA

MARKETING DIGITAL

TENDÊNCIAS PARA AUMENTAR AS VENDAS NO NATAL

29 de Novembro - 19h às 22h
LOCAL: SEBRAE de Volta Redonda
(Avenida Paulo de Frontin, 463, Aterrado)

INVESTIMENTO R\$50,00



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



***“Para ser grande, sê inteiro: nada
Teu exagera ou exclui
Sê todo em cada coisa. Põe quanto és
No mínimo que fazes.
Assim em cada lago a lua toda
Brilha, porque alta vive.”***
Ricardo Reis (14/02/1933)

Iniciar um artigo de empreendedorismo citando Fernando Pessoa (sim, Ricardo Reis é um pseudônimo de Fernando Pessoa), é, no mínimo, pouco convencional, mas, como o empreendedor é aquele que rompe fronteiras e por ir além do convencional, inova, é utilizando como referência o poema de Fernando Pessoa que falaremos sobre ser empreendedor.

“Para ser grande, sê inteiro... Para vencer na vida, há que ser inteiro em tempo integral!” Não importa se o empreendimento que você irá se dedicar é a

sua carreira, a sua família, o seu hobby ou o seu negócio. Qualquer que seja a sua escolha, para ter sucesso você precisará dar o melhor de si em tempo integral. E convenhamos, é muito mais interessante passar os dias fazendo integralmente o que gosta do que contando os minutos para o final de semana, não acha?

“Nada teu exagera ou exclui...” Cada comportamento empreendedor - e o psicólogo norte-americano David McClelland nos apresenta um conjunto de dez comportamentos do empreendedor de sucesso - deverá

ser identificado em um exercício cotidiano de autoconhecimento para saber dosar para mais ou para menos suas atitudes. Será administrando esta dosagem, sem exagerar ou excluir, que você irá avançar passo a passo na direção de tudo aquilo que deseja realizar!

“Sê todo em cada coisa. Põe quanto és no mínimo que fazes...” Olhe para todos os líderes que construíram empresas ou organizações de sucesso e reconheça a personalidade deles em seus negócios ou causas. Osiris Silva, Sílvio Santos, Jorge Gerdau, Jorge Paulo Lehman, Flávio Augusto, Luiza Helena, Madre Teresa, Muhammad Yunus, Mark Zuckerberg, Alexandre Costa, Antônio Luiz Seabra: seus empreendimentos são o reflexo dos seus sonhos e consequentemente de quem são!

“Assim, em cada lago a lua toda brilha, porque alta vive...” Porque somente sendo inteiro, colocando para fora aquilo que você tem de melhor, você conseguirá ser completamente feliz! E todos nós, cada um dos 7 bilhões de habitantes deste planeta, fomos presenteados com ao menos um talento! Que sejamos inteiros, que consigamos descobrir e colocar para fora, sem exagerar ou excluir o talento que nos diferencia do resto do mundo, pois, assim sendo, eu tenho certeza que a sua luz, assim como a da lua, irá brilhar integralmente no lago da existência, e você será um empreendedor da própria vida: esta vida que é única, e não está à venda!

* Mirella Marchito Condé é especialista em Empreendedorismo e Inovação com mestrado em Sistemas de Gestão pela UFF, palestrante e professora na Fundação Getúlio Vargas e na Universidade Estácio de Sá, Analista no Sebrae/RJ.



VENDAS NO CREDIÁRIO RECUAM EM OUTUBRO



Com a crise econômica, menos consumidores estão comprometendo o orçamento com compras feitas no crediário. Em relação a setembro deste ano, essa forma de pagamento recuou 16,76% em outubro, apesar do Dias Crianças. Embora o índice das vendas no tradicional carnê tenha sido menor, o comércio registrou um aumento de 3% no faturamento por conta da data, uma vez que a maioria dos consumidores optou por outras formas de pagamento.

Por outro lado, houve queda de 26,35% na inclusão de novos inadimplentes, o que mostra que as pessoas estão evitando ficar com o nome no Serviço de Proteção ao Crédito, o SPC Serasa. Mas, entretanto, o número de cancelamentos também cresceu 38,09% em relação a setembro, apotando uma menor procura do consumidor em negociar ou quitar as dívidas em atraso. Com isso, a inadimplência em outubro ficou 11,74% acima do registrado em setembro.

A presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR), Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, ressaltou que apesar dos números negativos, a expectativa é que a economia comece a melhorar nesses dois

últimos meses do ano." Em novembro, as pessoas começam a se preparar para o Natal, com decoração das lojas e em casa. Tem as festas de confraternização, formaturas e amigo oculto, além do pagamento do décimo-terceiro salário. Além disso, dezembro, mesmo com as pessoas gastando um pouco menos, a maioria sempre compra uma lembrancinha. Isso tudo ajuda a não fecharmos no vermelho, uma vez que este está sendo um dos anos mais difíceis para o comércio e outros setores da economia", analisou.

Ela lembrou que a campanha Natal de Prêmios, que já começou, também é um grande incentivo aos consumidores escolherem o comércio das cidades participantes, Volta Redonda, Barra Mansa, Resende e Angra dos Reis, para realizarem suas compras. "Como você sabem, são muitos prêmios, além de bem interativa e isso ajuda a movimentar as lojas, por isso, quanto maior for a adesão melhor para todos, porque atrai mais clientes", comentou.

Mais informações sobre a campanha acesse o site www.cdlclubedevantagens.com.br e nas páginas 16 e 17 desta edição de O LOJISTA.



NOVOS ASSOCIADOS
OUTUBRO



- CAMARIM SALÃO DE BELEZA E SPA SPOLETO
- NA CAPA RELICÁRIO BISTRÔ
- BOSQUE DA LUA GASTROBAR ZEN SUSHI VR
- EL TORO PREMIUM BURGUER ESPAÇO MZ
- PASQUALINE SABOR E LENHA PIZZARIA
- SETE SABOR

NOVEMBRO AZUL



MÊS DE
CONSCIENTIZAÇÃO
E PREVENÇÃO
À SAÚDE DO HOMEM



“Novembro Azul” surgiu para conscientizar a população masculina sobre os cuidados com a saúde. Segundo dados divulgados no Portal VR, os homens vivem, em média, sete anos menos que as mulheres. Este fator está atribuído à falta de prevenção de doenças, ao excesso de ingestão de bebidas alcoólicas e à imprudência no trânsito. Para reverter essa situação, o Ministério da Saúde desenvolveu a Política Nacional de Atenção à Saúde do Homem, que tem como prioridade a população jovem e adulta entre 20 a 59 anos.

Para alertar a população masculina e incentivar os cuidados com a saúde, preparamos uma re-

portagem com dicas de prevenção de doenças e cuidados essenciais para manter a qualidade de vida. Segundo a presidente da CDL-VR, Maria Auxiliadora de Ávila Marcelino, a Dorinha, é essencial que os homens se cuidem preventivamente.

“A consciência do homem deve despertar para os cuidados com a saúde. Pois, hoje em dia, tanto o homem quanto a mulher são responsáveis por prover o sustento da família. A única maneira de prevenir doenças como o câncer de próstata, por exemplo, é procurando o médico, comparecendo aos postos de atendimento, realizando exames”, afirmou.

DICAS DE SAÚDE PARA O HOMEM

- Não dirija se tiver ingerido bebida alcoólica e evite caronas ao perceber que o motorista está alcoolizado, pois é grande a incidência de acidentes de trânsito envolvendo homens jovens;
- Pratique exercícios físicos regularmente. A atividade física realizada desde a juventude previne o organismo do risco de vários problemas à saúde;
- Verifique periodicamente a pressão para detectar a Hipertensão Arterial, evitando desta maneira possíveis complicações como derrame, infarto, problemas renais, aneurismas e outros;
- Procure os serviços de saúde para realização do exame da próstata, a partir dos 40 anos de idade;
- Utilize equipamento de proteção individual adequado ao trabalho profissional que executa;
- Faça refeições balanceadas, evitando o excesso de sal, doces e gorduras. Uma dieta rica em alimentos saudáveis contribui para uma melhor qualidade de vida, previne contra a obesidade e hipertensão arterial;
- Esteja em alerta para o risco de dependência ao tabaco e bebida alcoólica e procure apoio para deixar o vício.

ATENDIMENTO PELO SUS

Os acessos primários aos serviços de prevenção a doenças masculinas estão previstos nas Unidades Básicas de Saúde ou Unidades Básicas de Saúde da Família, que abrangem os territórios ou bairros próximos das residências dos usuários do Sistema Único de Saúde, o SUS. Estas unidades são referências em programas preventivos da saúde para diversos

grupos etários e gêneros inclusive homens. Solicite mais informações na unidade do seu bairro. Saiba mais:

Acesse o endereço eletrônico www.saude.homens.blogspot.com.br e confira mais sobre a campanha no link sobre Saúde do Homem do Ministério da Saúde: <http://portal.saude.gov.br>.

ANS - 1036458-0



saúde bem-estar produtividade

Associado da CDL tem condições especiais no plano Unimed Volta Redonda para empresas a partir de 2 vidas.

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



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.

CONSULTE NOSSOS PREÇOS

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.

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

