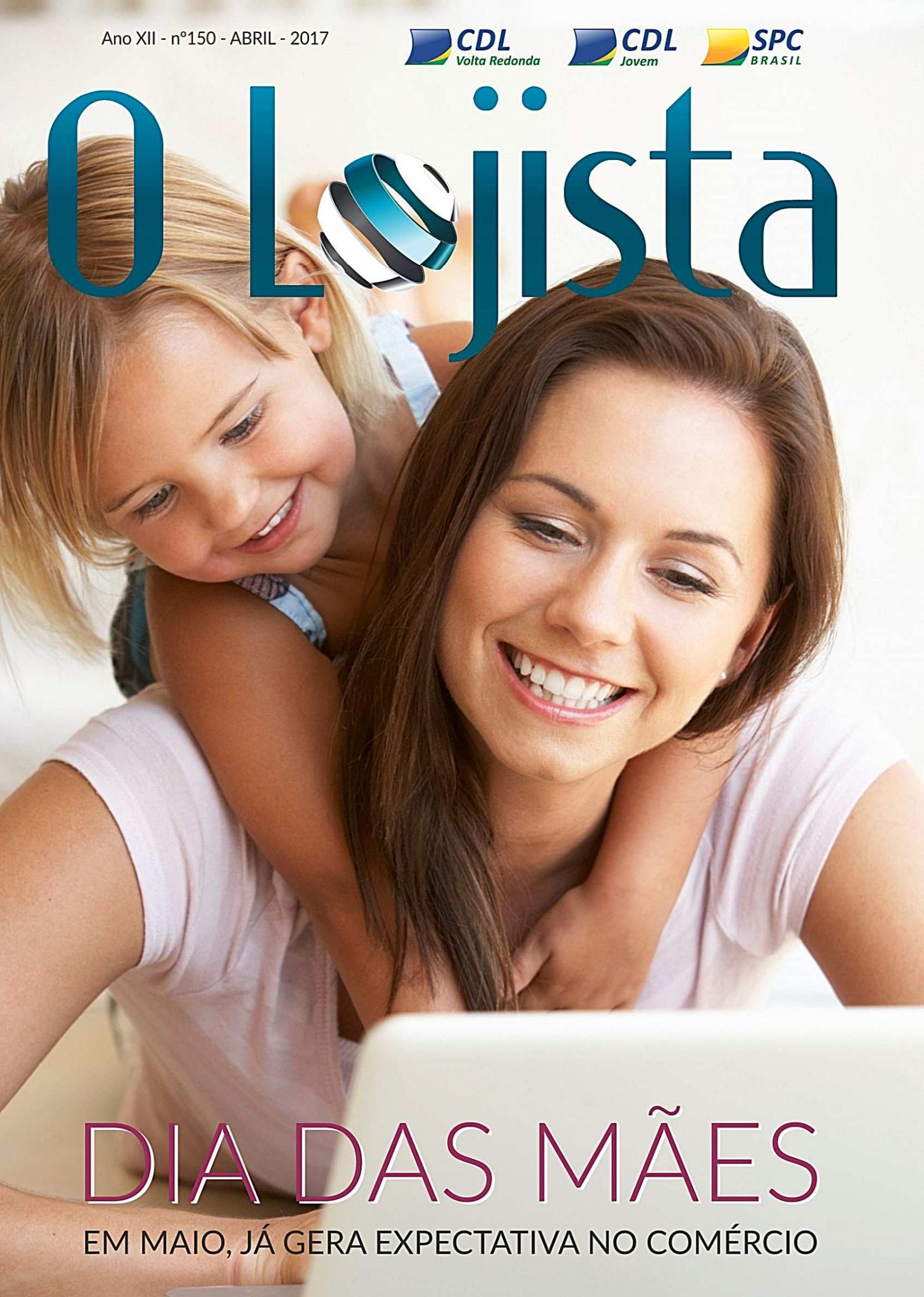


# O Leijista



## DIA DAS MÃES

EM MAIO, JÁ GERA EXPECTATIVA NO COMÉRCIO



## NESTA EDIÇÃO

04	ACONTECEU	
	CDL-VR PRESTIGIA POSSE DA CDL DE BARRA MANSA	05
06	ESPAÇO CDL- JOVEM	
	ESPECIAL PÁSCOA	08
10	MODA OUTONO/INVERNO RENOVA VITRINES	
	PREFEITO PRETENDE INCLUIR CODESE NO FÓRUM REGIONAL	12
13	DIREITOS E DEVERES	
	GOVERNO MUNICIPAL E COMERCIANTES DISCUTEM SOLUÇÕES DE MOBILIDADE URBANA	14
16	MATÉRIA DE CAPA	
	ESPAÇO CDL-VR	18
20	COMÉRCIO E SERVIÇOS	
	NATAÇÃO EM ALTA	22
23	PALAVRA FCDL-RJ	
	CONVERSANDO COM O SEBRAE	24
26	PROGRAMA CAPACITAR	
	ESPAÇO TRIBUTÁRIO	27
28	SAÚDE EM DIA	
	MOSTRA NOIVAS E EVENTOS MOVIMENTOU SIDER SHOPPING	29
30	INFORMAÇÃO E AÇÃO	



## 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

Amanda Dofini

### 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

OLPS Gráfica

### Sugestão de Matérias

e-mail: comunicacao@cdlvr.org.br

### Tiragem

1.500 Exemplares

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



### Presidente

Adriano de Oliveira Santos

### 1º Vice-Presidente

Gilson Ferreira de Castro

### 2º Vice-Presidente

Elida Regina Reis Leal

### 1ª Diretora Secretária

Sônia Maria Alves de Lima

### 2º Diretor Secretário

José Carlos do Nascimento

### 1º Diretor Financeiro

Paulo Roberto F. da Costa

### 2º Diretor Financeiro

Leonardo Costa de Almeida

### Dir. de Serviços e Produtos

Paulo César Biajoni Braga

### 1ª Diretora Social

Maria Auxiliadora Ávila Marcelino

### 2ª Diretora Social

Dharcly Bruno

### Dir. de Comunicação e Tecnologia

Jader Furtado da Costa

### Dir. de Desenv. Econômico e Tributário

Evandro Queiroz Gloria

Diretor Comercial e de Franquias  
César Fernando Alves Abrantes

Diretor Admin. e de Patrimônio  
Maurílio Marcelino da Silva

Diretor de Assuntos Políticos  
Maycon César Inácio Abrantes

Diretor Jurídico  
Yhel Paulo Esteves

### Conselho Fiscal

Luiz Carlos Hallack Sarkis  
Osmar Fernandes de Souza  
Antônio Luzia Borges

Assessor da Presidência  
Jonas de Carvalho

### Suplente Conselho Fiscal

Luís Fernando Soares Cardoso  
Cristiano de Castro José  
Télian Maria Resende Vidigal

### 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  
César Abrantes  
Paulo Biajoni  
Maria A. de Ávila Marcelino



### Presidente

Gilberto Paiva

### 1º Vice-Presidente

Tebas Spinola Caetano

### 2º Vice-Presidente

Cristiane Maia Souza

### 1º Diretor Financeiro

Leandro Schwartz Noel

### 2º Diretor Financeiro

Carlos Alexandre Machado Santos

### 1ª Diretora Social

Mônica Laviola Queiroz

### 2ª Diretora Social

Cristiane Silva Nascimento Lemos

### Diretor de Mobilização

Paulo Roberto Costa Docca

### 1º Diretor de Sustentabilidade

Rafael Silva Ferreira Mendes

2º Diretor de Sustentabilidade  
Leonardo de Carvalho Inácio

1º Diretor de Comunicação e Tecnologia  
Eliezer do Carmo Neto

2º Diretor de Comunicação e Tecnologia  
Thales da Silva Dias

1º Diretor Jurídico  
Vitor Augusto Maldonado Pereira

Diretora Tributária  
Lais Rodrigues Glória

1º Diretor de Capacitação  
Daniel Rodrigues Cardoso

2ª Diretora de Capacitação  
Laura Almeida de Castro

Diretor de Franquia  
Marcos Moreira Abrantes

Diretor de Responsabilidade Social  
Bruno Siqueira de Freitas

## 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

# PALAVRA DO PRESIDENTE

## TEMPO DE TRABALHAR

**M**ais do que nunca, estamos empenhados em buscar um caminho de crescimento para Volta Redonda, não só para o setor de bens e serviços, mas de uma forma geral, porque se a economia avança, os resultados positivos refletem em todos os segmentos. Com mais empregos gerados, mais consumidores em potencial. Precisamos ver nossa cidade atraindo novas empresas, fortalecendo as que já estão instaladas e descobrindo novas oportunidades. Por isso, trabalhar juntos, com diálogo, ouvindo os setores, as instituições que representam as indústrias, o setor da construção civil, da tecnologia e do comércio, além do Poder Público, é fundamental para alcançarmos esse objetivo em comum.

A CDL-VR, enquanto representante dos lojistas e prestadores de serviços, tem buscado esse caminho de ouvir e propor melhorias. Temos trabalhado e muito, para que, apesar da crise econômica, possamos manter a economia andando sempre para frente. Por isso, afirmo: É tempo de trabalho. São ações que surgem de sugestões de empresários, do que ouvimos nas ruas, em nossas redes sociais, das reuniões do Fórum Permanente das Entidades Empresariais, do Movimento Vem Pra Rua, entre tantas outras frentes comprometidas com o bem-estar econômico e social da nossa cidade. Não estamos parados no tempo. Estamos sempre em constante sinergia com quem busca soluções.

Também temos feito o dever de casa. Estamos buscando melhorias para a nossa CDL-VR, seja em infraestrutura ou em prestação de serviço. Estamos sempre dispostos a corrigir o que for preciso para atender melhor aos nossos associados e frequentadores da nossa sede. Temos o compromisso com a qualidade.

Ainda em tempo, gostaria de agradecer a todos que estiveram em nossa posse solene no Clube Comercial, no mês passado. Foi muito bom poder compartilhar esse momento tão importante e que nos ajuda a estreitar os laços com nossos associados, Poder Público e a sociedade.

*Adriano de Oliveira Santos*  
Presidente da CDL de Volta Redonda



## LIQUIDA-VR FOI SUCESSO NO FINAL DE MARÇO

**D**e 30 de março a 2 de abril, foi realizada, a quinta edição da Liquida-VR. A feira é promovida pela Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Volta Redonda (Aciap-VR), sendo considerada uma das maiores do Sul do Estado. E, mais uma vez, foi sucesso de público e de negócios. A primeira edição da Feira aconteceu em 2014, mas em 2016 a feira teve duas edições, a de março e uma em outubro, o que vai acontecer novamente em 2017.

Foram mais de 150 estandes, divididos em vestuário e calçados, masculinos e femininos, artigos para o lar, material de construção, veículos e muito mais para o consumidor desfrutar de descontos de até 70%. Outra atração do evento foi o

Feirão da Habitação e a gastronomia também tiveram espaço com uma praça de alimentação, com a participação de food-truck e beer-truck.



Foto: Divulgação

Abertura do Liquida VR contou com autoridades

## SEMINÁRIO “INADIMPLÊNCIA: COMO EVITAR”



Empresários fizeram estudo para conhecer o mercado

**N**o dia 15 de março, o Sebrae-VR recebeu os alunos inscritos para o seminário “Inadimplência: Como Evitar”, do Programa Capacitar.

O objetivo da reunião foi desenvolver habilidades do participante para planejar e realizar assertivamente uma abordagem de vendas. O evento foi ministrado pelo consultor do Sebrae, Marcos Costa e, ao todo, estiveram presentes 30 alunos.

## PALESTRA “GESTÃO FINANCEIRA”

**A** CDL-VR sediou no dia 21 de março, a palestra “Gestão Financeira”, realizada para lançar o programa “Alimentação Criativa e Competitiva”. A finalidade do encontro foi ensinar a fazer uma análise do ambiente empresarial, identificar os pontos fortes e fracos e conhecer as oportunidades e ameaças para a elaboração de um plano de ação estratégica e sua implementação imediata na empresa. O palestrante da vez foi Frank Jencik, consultor do Sebrae, e o evento contou com a presença de 62 pessoas.



A palestra foi uma parceria da CDL-VR e do Sebrae-VR com a Nestlé

# CDL-VR PRESTIGIA POSSE DAS NOVAS DIRETORIAS DA CDL-BM QUE COMEMOROU 54 ANOS EM MARÇO



Fotos: Divulgação CDL BM.

O presidente Adriano Santos, acompanhado de diretores, prestigiou a posse das novas diretorias Executiva e Jovem da Câmara de Dirigentes Lojistas de Barra Mansa (CDL-BM) para o mandato 2017/2019. A solenidade aconteceu em março e comemorou também os 54 anos da entidade, num clima de homenagens e de integração do Movimento Lojista. Cerca de 400 pessoas estiveram presentes no Espaço M Festas e Eventos. Os convidados foram recebidos pelo presidente Xisto Vieira Neto e por Hellen Cristina Oliveira Lima, presidente da CDL Jovem.



gem humilde, o empresariado encontrou neste espaço o poder de evoluir social e financeiramente, conseguindo construir algo, mostrando seu valor e assim fazendo um registro de sua passagem na história. "Nessa nova etapa da CDL, o desafio desta diretoria é não perder o ritmo de crescimento. É uma fase de se reinventar", finalizou, agradecendo aos seus diretores e lançando o desafio para remarem juntos rumo ao futuro.

Depois foi a vez da CDL Jovem. A atual presidente, Hellen Lima, agradeceu a diretoria e a todos pela confiança de poder assumir o cargo. "A meta, neste ano é continuar a atuar em projetos já existentes, principalmente, no de fortalecimento do nosso comércio com o Programa de Capacitação Permanente", destacou Hellen, agradecendo a todos.



Em seguida, o presidente da FCDL, Marcelo Mérida, empossou o novo presidente da CDL-BM Xisto Vieira Neto. Para o empresário, que veio de uma família de comerciantes de ori-

O Sicoob fez uma homenagem ao ex-presidente Alício Camargo e ao atual Xisto Neto. A CDL Barra Mansa homenageou o parceiro e empresário que se dedica ao município, Vivaldo Moreira Ramos.

O evento contou com a presença de autoridades, entre elas o prefeito de Barra Mansa, Rodrigo Drable; representantes das CDL's da região; do presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro (FCDL-RJ), Marcelo Mérida; do vice-presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e também membro do Conselho Consultivo de Barra Mansa, Jair Gomes; além da imprensa regional e associados da CDL de Barra Mansa.





# UMA NOITE DEDICADA ÀS MULHERES NA CDL-VR

No dia 14 de março, a CDL Jovem de Volta Redonda realizou o “Especial Dia Internacional da Mulher”, um evento com programações exclusivas para o público feminino. Iniciada às 19 horas na sede da CDL-VR, a programação contou com a palestra do cirurgião plástico, Leopoldo Menezes, com o workshop “Samba no Pé”, ministrado pelo professor Rafael Mendes, um coquetel e sorteios para encerrar a noite.

Segundo a vice-presidente da CDL Jovem, Cristiane Maia de Souza, o objetivo de realizar o evento foi promover um momento ímpar e de descontração. “Foi dentro do que a gente esperava. A gente sentiu que o público curtiu, se divertiu e ad-

quiriu mais conhecimento”, completou Cristiane.

Ao todo, estiveram presentes 90 mulheres na confraternização, entre elas Cristina Damiano, proprietária da High English Center e também uma das sorteadas no evento. “Para mim, foi sensacional. Quem não gosta de ganhar um presente? Eu achei muito legal a organização, gostei muito”, contou Cristina. Os prêmios sorteados foram doados pelas empresas Brasil Cacau, Contabilidade Glória, Correta Material de Construção, Dorinha Boutique, Drogaria Retiro, Drogaria Voltaço, Espaço C, Magazine Royal, Paiva Supermercados, Polishop, Rodac Veículos e Top Cris Viagens.





Momento de homenagens



Após a palestra, uma mesa de sobremesas esperava as convidadas



O evento contou com cobertura do Canal 36



Diretoras da CDL Jovem e Executiva



Estiveram presentes associadas, diretoras e mulheres de toda a cidade



A vice presidente Elida deu as boas vindas



Palestra com o Dr. Leopoldo Menezes



Cristina Damião, uma das sorteadas, e a diretora da CDL Jovem Laís Rodrigues



Momento de descontração com o Workshop Samba no Pé

**Especial Dia da Mulher**  
Galeria de fotos através do site  
[www.cdlvr.org.br](http://www.cdlvr.org.br)



# ABERTA TEMPORADA DO

# chocolate

ENTRE OS MAIS PROCURADOS, O MEIO-AMARGO, QUE TEM CAÍDO NO GOSTO DE QUEM BUSCA UMA VIDA MAIS SAUDÁVEL

É tempo de Páscoa e o que vem à mente dos consumidores? Chocolates. São de diversos sabores e formas. Tem os tradicionais ovos da Páscoa, recheados, com brinquedos ou mais simples. Uma tentação aos olhos e ao paladar. Difícil encontrar quem não goste. E, nesta época do ano, a procura por chocolates cresce mais de 50%.

Com o aumento da “geração saúde”, que sempre está em busca de produtos que ajudam no emagrecimento e não elevam tanto as taxas de colesterol e triglicérides, por exemplo, as opções para não correr esses riscos, também têm sido uma tendência. Sem contar quem tem alergia ou diabetes e está sempre em busca de produtos alternativos que não perdem o sabor. A escolha que tem feito a cabeça de quem busca esse tipo de produto é o chocolate meio-amargo, que teve um aumento de cerca de 10% nas vendas. E quanto mais cacau na fórmula, melhor!



Brasil Cacau tem novos sabores, inclusive meio-amargo



Marcos Abrantes, sócio-proprietário da Brasil Cacau, contou que muitos clientes já gostavam do chocolate amargo por preferência, principalmente o 70%, mas que a procura por esse tipo vem aumentando. “Hoje este é o que mais vende, não mais o meio-amargo, o amargo mesmo. Teve um crescimento de 10% só nessa linha de produtos”, afirmou.

Na Cacau Show não é diferente. Shelon Fortini, dono da franquia em Volta Redonda, contou um pouco sobre a procura do produto em sua loja. “Tem vários clientes que só consomem o meio-amargo. Eu não posso deixar faltar na loja”, disse. Segundo ele, as pessoas já vão à loja comprar o chocolate com a certeza de que o meio-amargo é o melhor para a saúde.

Para quem gosta de um sabor mais leve, as duas lojas oferecem produtos ao leite ou recheados, com sabores diversos e estão cheias de novidades.

# CHOCOLATE FAZ BEM À SAÚDE

**A** pesar da crescente conscientização dos benefícios do chocolate, muitas pessoas acreditam que ele ainda faz mal para a saúde. O que não é totalmente verdade. Pelo contrário, se consumido com moderação pode até fazer muito bem. Hudson Costa, nutricionista da clínica de estética Mariana Nader, falou com a Revista O LOJISTA sobre os benefícios e a função do cacau na saúde.

Segundo o especialista, o cacau pode ser consumido como uma fruta, mas sua semente é a parte que possui mais nutrientes e, justamente, ela é a matéria-prima usada para a fabricação do chocolate.

**O LOJISTA: Quais são as vantagens do cacau para a saúde?**

**Hudson Costa:** Os benefícios do consumo são o efeito antienvhecimento, pois você preserva mais suas células que estão se renovando; prevenção de doenças cardiovasculares, até mesmo por conta do magnésio; melhora da musculatura cardíaca; e melhora da função cardiovascular, o que é bom para quem faz atividades físicas. Além disso, o cacau é rico em ferro, cálcio e o triptofano, que auxilia no tratamento antidepressivo e contra a insônia.

**O LOJISTA: Qual é quantidade ideal de chocolate por pessoa?**

**Hudson Costa:** Em torno de 30 gramas ao dia seriam o suficiente, o considerado saudável. Se pegarmos a barra de chocolate, por exemplo, que já tem os quadradinhos, seriam cerca de dois ou três quadradinhos.

**O LOJISTA: Qual é o melhor tipo de chocolate para a saúde?**

**Hudson Costa:** Depois do chocolate ser popularizado e transformado em barra ou bombons, por exemplo, os



fabricantes resolveram misturar açúcar e leite para ficar mais leve e mais atrativo ao paladar. O melhor é o com o maior percentual de cacau, quanto mais, melhor para a saúde, ou seja, quanto mais amargo, melhor.

**O LOJISTA: O chocolate branco também vem do cacau?**

**Hudson Costa:** O chocolate branco não tem massa de cacau. Na verdade, ele foi criado pela indústria só para ter uma variação, mas, na verdade, ele não é o chocolate e ainda por cima tem muito açúcar.

**O LOJISTA: Qual é a dica que você dá para os consumidores de chocolate?**

**Hudson Costa:** Ele é muito bom quando consumido na quantidade certa. Sempre que possível, é indicado comer o chocolate acompanhado de castanhas, nozes, avelãs, amêndoas, porque vão melhorar ainda mais o efeito benéfico do chocolate.

An advertisement for Drogaria Retiro. On the left, a woman and a young girl are smiling and painting a pink Easter egg. In the center, a large pink Easter egg graphic contains the text "Grandes ofertas no mês da PÁSCOA". On the right, the Drogaria Retiro logo is displayed above a list of store locations: Angra dos Reis - Barra Mansa - Itatiaia, Paraíba do Sul - Paraty - Pinheiral, Pirai - Porto Real - Resende, and Rio Claro - Três Rios - Volta Redonda. Below the list is a red banner that says "ACERTE NO ALVO DO PREÇO BAIXO" next to a cartoon character of a target with a smiling face.



# MODA

## OUTONO/INVERNO

### RENOVA VITRINES

O Outono chegou e, junto com ele, as tendências de uma das estações mais charmosas do ano. Nas vitrines, tudo que vai ser moda nos próximos meses, de peças mais leves às mais pesadas e quentes, já para o Inverno. As lojas de roupas de Volta Redonda estão de olho nas novidades e na qualidade para oferecer aos clientes o

melhor do mercado e que tem feito a cabeça de quem gosta de estar sempre antenado na moda. Este é o caso da Kamisaria Freitas e da Laçarote Modas, ambas reconhecidas no mercado regional e que valorizam a qualidade e o atendimento diferenciado aos clientes.

Hélio Cipriani de Freitas, proprietário da Kamisaria Freitas,

disse que já tem novas mercadorias expostas na vitrine. "Nós trabalhamos com uns blusões há vários anos e que nunca saem de moda. A procura começa mesmo no princípio de maio, porque as pessoas querem algo mais quente já para o Inverno", contou Hélio.

Os produtos mais vendidos nesta época, segundo Hélio,

são as camisas pólo, casacos e blusas de manga longa. “Nada muito pesado porque o clima da nossa região não é muito frio, por isso, temos modelos de acordo com o perfil de cada cliente”, acrescentou. Segundo ele, a empresa está completando 56 anos agora em abril, com o mesmo atendimento e produtos desde o início. “Como é uma empresa tradicional, a nossa divulgação é o próprio cliente”, concluiu o proprietário.

Já, no caso da Laçarote Modas, a procura por roupas mais quentes já começou na virada de estação. Para Raquel Ribeiro, dona da loja, a novidade no momento é o Plush, que está de volta como tendência nesta estação. “A gente está sempre tentando trazer o que o mercado

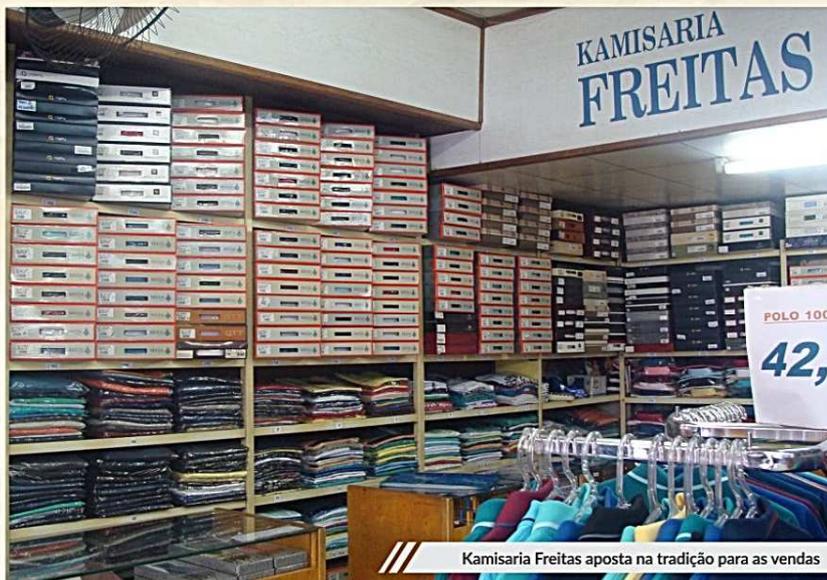


Laçarote Modas investe nas tendências Outono/Inverno

lança para as clientes: as cores, as modinhas, mas também não

pode faltar o clássico, que é muito pedido”, afirmou Raquel.

“Minhas clientes são fiéis, por isso, busco sempre agradá-las, fazer o melhor em atendimento de diversidade de produtos, entregando sempre o que elas gostam”, disse a empresária. A Laçarote também usa a tecnologia para fazer a divulgação dos seus produtos, estando sempre com novidades nas redes sociais e na mídia. “Divulgo na internet, na televisão, em grupo, faço propaganda na rua, tudo o que eu posso e tenho condição eu faço, porque precisamos que o cliente veja o nosso produto e se sinta atraído em visitar a nossa loja”, contou.



Kamisaria Freitas aposta na tradição para as vendas

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 diferença na escolha dos melhores candidatos de acordo com o perfil da sua empresa.

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

**Informações:  
(24) 3344-8050**



# PREFEITO SAMUCA PRETENDE INCLUIR CODESE NO FÓRUM REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO



Foto: Prefeitura de Volta Redonda

Jerônimo, presidente do Codese, durante a reunião com o prefeito de Volta Redonda e membros do Codese

O prefeito de Volta Redonda, Samuca Silva, disse que vai incluir o Codese (Conselho de Desenvolvimento Econômico Sustentável e Estratégico) no Fórum Regional de Desenvolvimento, iniciativa do Governo Municipal em conjunto com outras prefeituras da Região Sul Fluminense. Eleito presidente de honra do Codese, Samuca Silva recebeu em seu gabinete a diretoria do conselho, que foi criado em fevereiro de 2017, no dia 28/03.

“Apesar de estarmos criando o Conselho da Cidade, onde participarão membros de associações e entidades do município, o Codese será muito importante para nos ajudar no que diz respeito ao desenvolvimento econômico. A Secretaria Municipal de Planejamento também vai ouvir o Codese durante a criação dos planos estratégicos. Vamos usar o desenvolvimento econômico para chegar ao cidadão, esse é o modelo para Volta Redonda”, explicou Samuca.

O presidente do Codese, Jerônimo Pereira dos Santos, explicou que o objetivo do conselho é pensar Volta Redonda estrategicamente, criando câmaras técnicas com pessoas capacitadas e qualificadas em áreas como Saúde, Educação, Segurança, entre outras. “Pela primeira vez o empresariado de Volta Redonda tem esse espaço com diálogo. Sem o poder público, a gente não anda, e é importante sermos um braço do poder público. Queremos ajudar voluntariamente”, contou Jerônimo, acres-

centando que um dos projetos do Codese é planejar Volta Redonda para os próximos 20 anos, mas sem deixar de apresentar projetos de curto e médio prazos.

Também participaram da reunião o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo de Volta Redonda, Joselito Magalhães, e o ouvidor geral da prefeitura Luiz Sérgio Teixeira.

Fonte: Prefeitura de Volta Redonda

## CODESE É UMA ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO

A Oscip é formada por representantes de entidades apartidárias e sem fins lucrativos. O objetivo é dar voz ativa à sociedade organizada. Dentre as frentes de trabalho, discutir e propor so-

luções estratégicas para um desenvolvimento econômico sustentável, através da elaboração e monitoramento de projetos de médio e longo prazo.

# CONSUMIDOR

## O ELO MAIS FRACO DA CORRENTE

\* Claudia Marques Bueno Faria

**E**m recente decisão da 2ª Turma Recursal do Tribunal de Justiça do Distrito Federal, um supermercado foi condenado a pagar a um casal de consumidores uma indenização por danos morais, gerados numa situação aparentemente inusitada mas, que nos leva, no mínimo, a uma reflexão sobre o tratamento dispensado aos nossos clientes e, ainda, se os nossos funcionários têm recebido treinamento adequado para contornar e resolver situações inesperadas junto ao consumidor, o chamado “jogo de cintura”.

A referida decisão judicial toma por base o comportamento de uma funcionária do estabelecimento comercial que, ao suspeitar que a cédula entregue pelos consumidores para pagamento de uma compra era falsa, resolveu recusá-la.

Até aí tudo bem, uma vez que tal atitude não gera qualquer ofensa a personalidade do consumidor e, por conseguinte, não daria causa a uma reparação por dano moral.

Acontece, que a referida funcionária não satisfeita em recusar a cédula, resolveu passá-la de mão em mão dentro do estabelecimento, gerando uma grande confusão, além de ter chamado o gerente que ativou o alarme do supermercado, sob o argumento, conforme prova testemunhal, de que “alguém estaria tentando passar uma nota falsa”.

Ou seja, a situação fugiu do controle e, o que era para ser sigiloso, ganhou vulto, causando constrangimento aos autores que nada podiam fazer eis que totalmente fragilizados com a situação inesperada.

Abaixo, parte da decisão Judicial – Processo número 2015.061.015322-4, que condenou a parte ré no pagamento de R\$2.000,00, pelos constrangimentos causados aos autores, a título de danos morais: “Tenho, assim, que o ato lícito da ré, em verdade, se convolou em ato ilícito, pois, a pretexto de exercício regular de um direito, a conduta da ré acabou extrapolando e expondo os consumido-

res a situação vexatória, o que, por certo, é vedado pelo Código de Defesa do Consumidor. Indubitável, por isso, a ofensa a sua dignidade humana, afetando seus direitos da personalidade, tais como sua honra e imagem, por ter lhe causado prejuízos e constrangimentos. No presente feito, a conduta da parte ré é merecedora de reprovabilidade, para que atos como estes não sejam banalizados.”

Vale lembrar que o reconhecimento da vulnerabilidade do consumidor, no mercado de consumo é um dos princípios básicos da Política Nacional de Relações de Consumo – inciso I artigo 4º do CDC e, portanto, deve ser respeitado sob pena de indenização.

Já dizia Henry Ford: “O consumidor é o elo mais fraco da economia; e nenhuma corrente pode ser mais forte do que seu elo mais fraco.”

\* Claudia Marques Bueno Faria é advogada da CDL-VR

# GOVERNO MUNICIPAL E COMERCIANTES DISCUTEM SOLUÇÕES DE MOBILIDADE URBANA

Foto: Ascom-VR



Reunião discutiu mudanças no trânsito no Centro e no Aterrado

tório da prefeitura. O objetivo da reunião foi encontrar soluções para as vagas para clientes nas avenidas e proporcionar mais mobilidade urbana.

Os comerciantes da avenida mais antiga da cidade, onde foi implantado recentemente a faixa seletiva para o transporte coletivo, a Amaral Peixoto, fizeram reivindicações e sugestões para o ajuste em medidas que o trânsito flua normalmente e que, ao mesmo tempo, possam garantir mais vagas para o próprio comércio. Muitas sugestões foram aceitas pelo poder público, sem perder o objetivo de mobilidade urbana, privilegiando mais os ônibus em lugar dos carros de passeios, visando a implantação do projeto Tarifa Comercial Zero

O prefeito de Volta Redonda, Samuca Silva, juntamente com representantes da Suser (Superintendência de Serviços Rodoviários) e o secretário municipal de De-

envolvimento Econômico, Joselito Magalhães, esteve reunido com os comerciantes das avenidas Amaral Peixoto, no Centro, e da Paulo de Frontin, no Aterrado, no dia 30/03, no audi-

A SAUER É SEU BRAÇO DIREITO HÁ 20 ANOS



## SAUER IMÓVEIS

Através de um trabalho integrado entre a equipe de gerentes e corretores, a SAUER apresenta aos clientes total conhecimento do mercado imobiliário em toda região sul fluminense, selecionando cada imóvel e trabalhando com discrição e excelência em toda a negociação.

**VENDA**

**ALUGUEL**

*Tipos de Imóveis:*

Residencial || Comercial e Industrial || Terrenos ou grandes áreas

## SAUER SEGUROS

A SAUER se orgulha em atuar com relação transparente e ética, sempre priorizando transmitir o melhor serviço aos segurados. Veja os segurados que oferecemos para você com excelência e credibilidade.

**SEGURO INDIVIDUAL**

**SEGURO EDUCACIONAL**

- AUTO - CASCO MARÍTIMO  
- IMÓVEIS - VIDA E PREVIDÊNCIA

**Outros Seguros:** Empresarial || Riscos Industriais || Condomínio Seguros Garantia || Máquinas e Equipamentos



### LANÇAMENTOS

A SAUER seleciona de forma criteriosa todas as Incorporadoras a qual se torna parceira, assim como toda a documentação regularizada, comprovando lisura e profissionalismo. É nosso dever escolher o melhor para nossos clientes. Por isso nos preocupamos em oferecer as melhores oportunidades, gerando maior liquidez, agilidade nas negociações e garantia de bons negócios para todos envolvidos.

### FROTAS

A SAUER atua como especialista no Seguro de Frotas empresariais desde a sua fundação, adquirindo um conjunto de conhecimentos práticos que a posiciona como a melhor e mais segura empresa para cuidar das frotas de seus clientes, além de estar comprometida com a segurança de seus colaboradores e patrimônio.

- AUTOMÓVEIS - CAMINHÕES  
- VEÍCULOS LEVES - EXTRA PESADOS



sauerseguros.com.br | sauerimoveis.com

Rua 33, nº 126, Loja 1, Vila Santa Cecília, Volta Redonda/RJ - 24 3342-1200 | 24 3343-4883 | 24 3343-7017

para levar mais consumidores aos principais centros comerciais da cidade, incentivando as vendas e a frequência ao comércio.

Além de representantes da Aciap-VR (Associação Comercial de Volta Redonda), do Sindi-

cato do Comércio Varejista (Sicomércio-VR), também esteve presente representando a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR), o diretor administrativo e de Patrimônio, Maurílio Marcelino da Silva. "Estamos a-

companhando, todos tiveram a oportunidade de expressar suas opiniões. Foi um momento importante para tirar dúvidas e fazer sugestões", comentou.

## PREFEITO EXPLICA PROJETO TARIFA COMERCIAL ZERO

**S**amuca explicou que o objetivo do Tarifa Comercial Zero é, justamente, melhorar o fluxo no comércio da cidade. "O objetivo central é o de estimular, fomentar o comércio e fazer da cidade um modelo. Eu quero estender o tapete vermelho para vocês, empresários e comerciantes, e buscar o cresci-

mento econômico da cidade. Temos uma sociedade madura e queremos a cidade como modelo de integração. A nossa motivação é levar mais pessoas para o comércio e não temos problemas em rever e fazer alguns ajustes necessários", frisou.

"Vamos continuar dialogando, sempre com essa eficiên-

cia. Em vez do carro com uma pessoa, queremos o ônibus com 30 pessoas que vão comprar no comércio. A empresa Sul Fluminense já adquiriu 30 novos ônibus com ar condicionado para renovar a frota e já está fazendo os testes nos veículos que serão utilizados", anunciou o prefeito.

## COMERCIANTES SUGERIRAM MUDANÇAS NO PROJETO ORIGINAL

**E**ntre as sugestões feitas pelos comerciantes estavam: a demarcação das vagas existentes no ângulo de 45 graus, em vez de linha reta, o que vai dar mais espaço na avenida para novas vagas; a redução da quantidade de pontos de táxis com deslocamento para a Rua São João; a volta do estacionamento rotativo - que não está em funcionamento; a mudança de mão e contramão na saída da Amaral Peixoto em direção à Avenida Getúlio Vargas; e a construção de uma alça na Rua Major Aguiar, que dê acesso à Avenida Getúlio Vargas.

Apesar de reivindicar e sugerir medidas que possam man-

ter vagas que foram suprimidas, os comerciantes classificaram o projeto da administração municipal de "muito bom e necessário" para fortalecer o comércio no mais antigo centro comercial da cidade. "Esta foi a melhor reunião que eu participei desde a implantação da faixa seletiva na cidade, com diálogo e participação de todos, harmonizando os interesses das partes", afirmou o comerciante Luiz Eduardo Oliveira Netto.

Outro comerciante, Ivan Francisco, disse que concorda com a tese da mobilidade urbana e fez questão de entregar para a Suser as suas sugestões por escrito. Ele solicitou a extensão do

estacionamento rotativo em direção a Rua São João. "Os usuários não rotativos, comerciantes e comerciários, devem estacionar mais distante do trabalho, porque quem precisa da vaga na porta do estabelecimento na avenida são os clientes e não os donos ou empregados do comércio", comparou Ivan.

O secretário municipal de Desenvolvimento Econômico, Joselito Magalhães, reafirmou a importância do comércio para a cidade. "É um setor produtivo dentro da questão política de mobilidade urbana, prestigiando decisões que darão mais acesso à população aos centros comerciais", comentou o secretário.

Fonte: Ascom-VR



**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

# DIA DAS MÃES

EM MAIO, JÁ GERA EXPECTATIVA NO COMÉRCIO



Os comerciantes de Volta Redonda estão com boas expectativas para as vendas para o Dia das Mães. A data é comemorada só no segundo domingo de maio, mas a procura por presentes e a preparação das estratégias de vendas e do estoque começam bem antes. Segundo empresários, esse é o segundo melhor momento de vendas para o comércio, ficando atrás do Natal e, por isso, deve ter uma atenção maior para chamar e fidelizar o cliente. As vendas nesta época podem aumentar em até 20%, e os produtos mais procurados variam de lembrancinhas a presentes mais elaborados, com tíquete médio de R\$ 200,00.

Na Espaço C não é diferente. Vanessa Barbosa, proprietária da loja de acessórios, disse que a expectativa é de superar as vendas do ano passado. "A gente fez uma linha toda em semijóias, para o Dia das Mães, banhada a ouro. Todas as peças com pedras de zircônia, bem finas e delicadas que agradam qualquer tipo de mulher. E o melhor que teremos vários preços dentro desta linha



Via 16 terá horário diferenciado para o Dia das Mães

atendendo a todos os públicos e bolsos", adiantou a empresária.

Em meados deste mês de abril, as vendas já começam a aumentar, porque muita gente aproveita para antecipar as compras. Segundo Vanessa, tudo o que remete à mãe vende muito. Desde os lenços aos colares e

brincos de coração, tudo o que envolve amor, carinho. "A gente já tem um mix de produto que agrada bastante", acrescentou a empresária.

Para Paulo Drillard, proprietário da sapataria Via 16, as expectativas também são muito boas e as vendas aumentam em média 20% durante este período. Segundo ele, os produtos que mais saem nesta época são botas, scarpins, mocassins, sapatilhas e bolsas. "O horário de atendimento da loja vai ser estendido nesta época e haverá vários descontos para as clientes aproveitarem", afirmou Paulo.

Para aqueles que querem dar um bom presente e economizar ao mesmo tempo, Vanessa Barbosa indica produtos de utilidade básica. "Uma sombrinha, uma bolsa, uma carteira são produtos que a mãe vai ter que adquirir porque são necessários no dia a dia, por isso, com certeza, é um bom presente por ser bem útil", indicou Vanessa. Já Paulo Drillard disse que o segredo é comprar à vista e aproveitar os descontos. "Oferecemos bons descontos para quem prefere não fazer dívida a longo prazo", comentou.



Vendas na Espaço C já começaram a aumentar

# CDL-VR PARTICIPA DE REUNIÃO DO PROGRAMA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DO VAREJO, NO RIO



No dia 29 de março, a Federação das CDL's do Estado do Rio de Janeiro (FCDL-RJ) sediou o seminário do Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo (PNDV). O evento foi destinado à qualificação de lideranças do Sistema CNDL para gestão eficiente de suas entidades, com destaque para as estratégias de

estruturação das demandas do varejo na agenda governamental. Estiveram presentes no evento o presidente da CDL-VR, Adriano de Oliveira Santos; o presidente da CDL Jovem de Volta Redonda, Gilberto Paiva; e o diretor tributário da FCDL-RJ, Mozart Eliziário.

Para o presidente da Câmara Nacional de Dirigentes Lo-

jistas (CNDL), Honório Pinheiro, o evento foi para fortalecer e orientar as entidades para trabalhar com a realidade atual do varejo. "Além de desenvolver políticas públicas para o nosso setor, precisamos preparar lideranças para propor novas medidas ao poder público", acrescentou.

Segundo o presidente da FCDL-RJ, Marcelo Mérida, a iniciativa é necessária para o fortalecimento do segmento varejista no Brasil. "A FCDL Rio apoia e participa integralmente de programas e projetos dessa magnitude. O papel das micros e pequenas empresas é ativo e impacta diretamente na geração de emprego e renda no país. Entendendo que, nesse momento tão adverso economicamente, a promoção de iniciativas como essa, que visam o desenvolvimento e fortalecimento do segmento, devem ser comemoradas", acredita.

O presidente da CDL-VR, Adriano de Oliveira Santos, disse



que esse programa é muito importante, porque proporciona uma troca de ideias e estabelece estratégias para a atuação das CDL's durante os próximos anos. "Foi uma oportunidade muito rica participar desta reunião. Esta é uma forma de aproximar a Confederação e a Federação das entidades para estabelecer uma relação igualitária entre si", conclui.



## SOBRE O PNDV

O PNDV é uma parceria da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), duas das maiores instituições especializadas em pequenos negócios e varejo no Brasil.

Lançado em outubro do

ano passado, o PNDV foi desenvolvido com o objetivo de melhorar o ambiente de negócios e acelerar o desenvolvimento de vantagens competitivas no setor varejista, por meio da identificação, proposição e disseminação de Políticas Públicas e do fortalecimento das lideranças do setor. Serão realizadas ações em todas

as regiões do país, atingindo mais da metade dos estados.

Até o final do projeto serão investidos R\$ 3,5 milhões, valor destinado principalmente à organização de eventos com líderes e dirigentes lojistas e à criação de políticas públicas para o setor.

Fonte: PNDV - Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo

# EM 2017

## COMPRA E VENDA

### NA METADE DO PAÍS COM O

# TRANSPORTE GENEROSO

12

ESTADOS

3.200

CIDADES

200

UNIDADES

TRANSPORTE GENEROSO

f
/transportegeneroso

globe
www.generoso.com.br

# SAUER SEGUROS & IMÓVEIS COMPLETA 20 ANOS COM CREDIBILIDADE EM ATENDIMENTO

**A** coluna Comércio e Serviços deste mês traz uma entrevista exclusiva com o empresário João Alberto Ribas Araújo. Mais conhecido como Beto, apelido que ganhou por ter o mesmo nome do pai, ele tem 47 anos e é dono da Sauer Seguros & Imóveis, que completa 20 anos agora em abril. O corretor de seguros também foi diretor da CDL Jovem de Volta Redonda. A gente foi conferir qual a receita de sucesso dele para se manter essas duas décadas em um mercado tão competitivo como o de seguros. Vamos ver:

**O LOJISTA: Há quanto tempo trabalha com seguro?**

**Beto:** Há 20 anos, quando criei a Sauer Seguros & Imóveis, que está há duas décadas no mercado, completadas agora em abril.

**O LOJISTA: Como surgiu a ideia de montar uma empresa de seguros?**

**Beto:** Sempre gostei de trabalhar com vendas. O seguro me atraiu, pois eu não tinha capital para iniciar um negócio. No seguro não precisamos comprar mercadoria para vender. O maior patrimônio de um corretor de seguros é a credibilidade e, graças a Deus, isso eu sempre tive.

**O LOJISTA: Quantos funcionários têm hoje?**

**Beto:** A Sauer tem dois sócios, eu e minha esposa, e sete funcioná-

rios. Uma equipe de especialistas para atender bem nossos clientes, alguns já estão comigo há mais de dez anos.

**O LOJISTA: Que tipos de seguros vocês oferecem?**

**Beto:** Nós trabalhamos com todos os tipos de seguros que existem no mercado. Os principais são: o seguro de veículo. Nestes casos, vale destacar que somos especialistas em frotas. Seguro empresarial, residencial, seguro de vida, previdência, educacional entre outros. É só nos procurar que encontramos, dentro do que o mercado oferece, um bom seguro com o melhor preço e atendimento diferenciado.

**O LOJISTA: Quais as vantagens de ser um cliente Sauer?**

**Beto:** Prezamos muito pelo bom atendimento, ao longo desses 20 anos conquistamos a confiança dos clientes. Nosso maior

patrimônio é a credibilidade. Como somos especialistas em seguros, sempre orientamos os clientes na aquisição de sua apólice, para que ele possa ter a tranquilidade na hora que precisar.

**O LOJISTA: O que mudou nessas duas décadas em gestão e como foi o crescimento da empresa?**

**Beto:** Começamos bem pequenos numa sala na Galeria da Matriz, no Centro, em Barra Mansa, viemos para Volta Redonda ainda numa pequena sala na Rua 31, na Vila Santa Cecília. Em 2006, eu me formei em Gestão Financeira e Marketing pelo Centro Universitário UniFOA. Foi quando tive a oportunidade de utilizar todo o aprendizado e implementei grandes melhorias na Sauer. Viemos para uma loja pequena na Rua 33 e, neste momento, tivemos nosso primeiro grande salto. Evoluímos muito nos processos e no atendimento, desde então a empresa não parou mais de crescer. Há três a-





nos, expandimos nossa operação para o mercado de imóveis e hoje a Sauer vende e administra aluguel de imóveis também.

**O LOJISTA:** *Tem novidade vindo este ano?*

**Beto:** A maior novidade é nossa nova loja na Rua 33. Ampla e

agradável para dar mais conforto aos nossos clientes e amigos. O ramo dos imóveis este ano promete ser um ano de recuperação. Com a crise o mercado estava parado. Mas a boa notícia é que já estamos com crescimento nas vendas. E este ano, estamos com lançamentos excelentes nos melhores bairros da cidade. Quem quiser conhecer é só chegar e tomar um café conosco que apresentamos todas essas novidades e uma boa oportunidade de empreender ou ter a casa própria.

**O LOJISTA:** *O que você destacaria de importante em ser associado da CDL-VR?*

**Beto:** Quando vim de Barra Mansa para Volta Redonda, eu conhecia poucas pessoas aqui, mas fui muito bem recebido aqui na CDL-VR. Fiz parte da CDL Jovem, onde conheci pessoas maravilhosas. Na minha opinião a CDL-VR é um lugar de amigos,



onde podemos trocar experiências com outros empresários e nos aprimorar a cada dia. Além de todos os benefícios oferecidos aos associados como descontos em planos de saúde e em universidades, além da Consultoria Jurídica, da Central de Empregos, entre outros.

**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.

GRATUIDADE

Consultoria Jurídica Gratuita



Serviço profissional com honorários advocatícios gratuitos para todos os associados.

ESTRUTURA

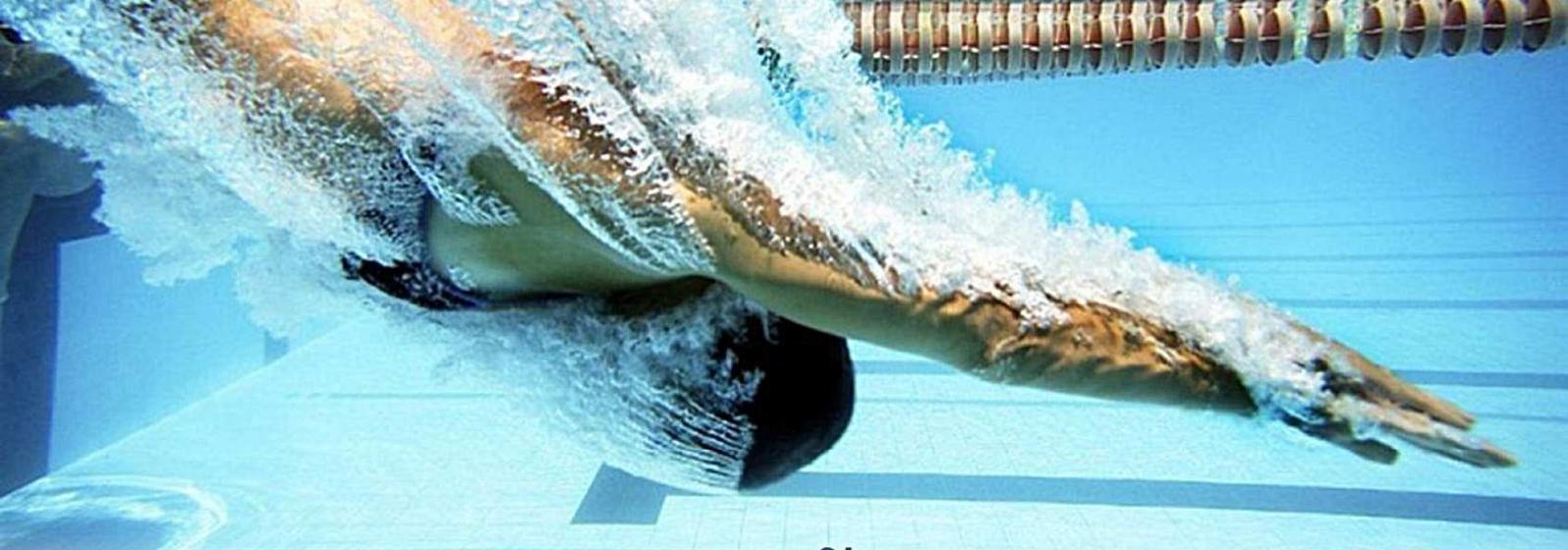


Salas de treinamento com equipamentos e estrutura de alta qualidade. Espaço para festas.

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

Rua Simão da Cunha Gago, nº19 - Atarrado - VR

Tel: (24) 3344-8050 - [www.cdlvr.org.br](http://www.cdlvr.org.br)



# COM NATAÇÃO EM ALTA, AUMENTA PROCURA POR AULAS E CURSOS SUPERIORES

No dia 8 de abril é comemorado o Dia da Nataçã e, com o clima cada vez mais quente e a população cada vez mais preocupada com a saúde, a procura por este esporte aquático tem aumentado a cada ano. O público é bem variado, formado por pessoas com as mais diferentes idades. Em 2017, a procura pela nataçã aumentou 50% frente aos anos anteriores. A demanda foi tanta nos cursos em Volta Redonda, que foi necessária a abertura de novas turmas e professores para atender à lista de espera.

A nataçã é um dos esportes mais completos que se pode praticar. Ao fazer nataçã sã trabalhadas as funções cardiovascular e cardiorrespiratõria, alã dos mÃsculos “A nataçã dã uma sensaçã de prazer, auxilia com a autoestima, combate o estresse e a obesidade. É um es-

porte para todas as idades. Tem inÃmeros benefÃcios”, explicou Christiane Pançardes, professora de nataçã e atividades aquáticas do Centro Universitãrio UniFoa.

No Clube dos Funcionãrios, por exemplo, hã turmas para criançã a partir de trãs anos de idade. De acordo com Rodolfo Conceiçã, professor de nataçã do Clube, a instituiçã jã contou com um aluno com mais de 70 anos de idade. “Nõs temos pessoas com mais de 65 anos nadando conosco, porã a faixa etãria que hã uma maior procura é de 6 a 10 anos de idade”, contou.

Na maioria das vezes, os interessados procuram as aulas para que criem uma independãcia e segurança quando estão em um ambiente aquático (piscinas, praias, cachoeiras). Outro motivo tambã é o auxÃlio no



Christiane Pançardes é ex-aluna e atual professora do UniFoa

tratamento de doençã crõnicas como bronquite e asma e tambã para corrigir desvios de postura.

Toda esta demanda acarretou em um aumento de 50% na quantidade de alunos no Clube dos Funcionãrios. “Com o passar dos anos e com os grandes eventos em nosso paÃs, como as OlimpÃadas, por exemplo, aconteceu uma grande explosã esportiva nã somente na nataçã, mas em outros esportes tambã. Dessa forma tivemos que abrir novas turmas e disponibilizar novos horãrios aos interessados”, contou o professor.

Apesar de ser um esporte mais praticado no verã, a procura pela nataçã em todas as estações do ano tem despertado o interesse de futuros profissionais. “Os alunos do UniFoa tã se mostrado muito interessados em seguir carreira. Hoje, na educaçã fÃsica, a nataçã é uma das áreas que mais abrem vagas devido à grande demanda e à necessidade de melhor atendã-la”, disse Christiane.



Clube dos Funcionãrios tã aulas para todas as idades

# APENAS O PRIMEIRO PASSO!

A caminhada do comércio varejista em direção ao progresso e melhores condições de negociação parece não ter fim. Apesar das turbulências econômicas que alimentam ainda mais as incertezas e pouco colaboram para a melhoria do cenário financeiro, algumas medidas tímidas têm sido adotadas por parte dos nossos governantes como forma de fomentar a economia brasileira.

Uma delas refere-se a Medida Provisória (MP) 764, válida desde o fim do ano passado, que permite a cobrança diferenciada de acordo com a forma de pagamento. Nesse sentido, o que era proibido na prática passou a ser permitido, pois agora o lojista, no ato da venda, pode oferecer ao cliente descontos mais atrativos para as compras pagas à vista e em espécie.

Certamente essa possibilidade significa um grande avanço para nossa classe, sobretudo se pensarmos na questão da relação do lojista com o consumidor. Afinal, constantemente buscamos maneiras para atrair o público com produtos de qualidade e,

dentro do possível, com o menor custo e melhor forma de pagamento. É indiscutível que os consumidores com intenção de realizarem o pagamento à vista devem ser beneficiados frente aos que não utilizam outras formas.

Temos plena consciência de que a dinâmica comercial é regida pelo comportamento do consumidor. Portanto, favorecer um cenário com preços, descontos e formas de pagamentos diferenciadas atuando em conjunto é o mesmo que revelar para os gestores varejistas, seja do comércio de rua ou do e-commerce, que a transformação no comportamento é frequente e acontece tanto no empresário quanto no cliente.

Contudo, sabemos que ainda há deficiências que impedem o resultado pleno e positivo. Digo isto porque os juros praticados pelas administradoras de cartões são totalmente fora da realidade. Não precisa ser especialista no assunto para saber que, da mesma forma, as taxas aplicadas nas transações realizadas com pagamentos no dé-



\* Marcelo Mérida é presidente da Federação das CDLs do Estado do Rio de Janeiro e diretor da Confederação Nacional dos Lojistas (FCDL-RJ)

bito ainda são pautadas em um modelo de operação obsoleto aplicado apenas no Brasil.

Diante dessa problemática só podemos concluir que a relação do lojista com as instituições financeiras dos cartões em nosso país é amparada na desigualdade. Isso precisa mudar!

Para que haja um estímulo na redução dos juros dos cartões e a relação dos lojistas com as financeiras encontre o tão esperado equilíbrio, precisamos unir nossas forças. A FCDL-RJ, as CDLs e as entidades coirmãs, no exercício de classes representativas do comércio varejista, estão prontas para participação ativa nessa mudança. Somos partes importantes de uma engrenagem capaz de alcançar os resultados esperados. Vamos continuar nossa luta!

**Venha conhecer a agência do Sicoob em Volta Redonda.**

Rua Simão da Cunha Gago, 19  
Aterrado - Volta Redonda/RJ - CDL Volta Redonda

sicoobes.com.br

**SICOOB**  
Faça parte.

# CUSTOS E PLANOS DE C



Toda empresa, independente do seu porte ou setor de atividade (indústria, comércio, serviço ou agronegócio), para manter o pleno funcionamento de sua operação e do seu negócio, necessariamente terá custos. Esses custos são subdivididos em fixos e variáveis. Entender as diferenças entre custo fixo e custo variável, é determinante para o correto cálculo do preço, do ponto de equilíbrio, da margem de contribuição do produto ou serviço e até mesmo do lucro. A classificação dos

custos devem levar em consideração as necessidades gerenciais de cada empresa.

Custos variáveis são diretamente relacionados ao volume de produção ou venda de um produto ou serviço. A compra de matéria-prima ou de produtos para revenda, a contratação de funcionários para produzir ou prestar serviços, a embalagem dos produtos, contratação de serviços acessórios como frete ou despesas de locomoção, as comissões de vendedores, o pagamento de impostos e, até mes-

mo, as taxas de máquinas de cartão ou de boletos bancários pelo qual os clientes pagam a empresa, são exemplos de custos que tem origem na atividade principal do negócio, naquela que traz dinheiro para a empresa. Em alguns casos a utilização de energia elétrica e de água nos estabelecimentos também são considerados custos variáveis, pois são usadas, principalmente, pela produção.

Custos fixos são aqueles que permanecem constantes, independente de aumentos ou di-



## 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](mailto:voltaredonda@portobelloshop.com.br)

# CONTAS PARA EMPRESAS

// \* Júlia Almeida Corrêa e Guilherme Babo Reche

minuições na quantidade produzida ou vendida. Tais custos fazem parte da estrutura do negócio. Exemplos: funcionários administrativos e seus impostos e direitos (férias, 13º salário, transporte, etc), aluguel da fábrica ou loja, conta de luz, conta de água, IPTU, pró-labore do empresário, conta de internet, conta de telefone, honorários do contador. Uma forma mais fácil de pensar em quais são os custos dessa origem, é imaginar aqueles que, mesmo que a empresa não venda ou produza nada, terão que ser pagos.

Para ter um controle apropriado da situação financeira do negócio é muito importante manter atualizados os lançamentos no fluxo de caixa, pois assim, será mais fácil identificar os gastos e a qual grupo eles pertencem.

Após compreender e classificar as origens dos custos da empresa, para facilitar o entendimento do orçamento e tomar decisões baseadas na realidade do negócio, o ideal é separá-los também de acordo com sua natureza. Essa classificação é chamada de Plano de Contas. O Pla-

no de Contas deve ser elaborado por um contador, profissional esse responsável por montar o plano de acordo com as necessidades da empresa. Essa ferramenta (pode ser um sistema ou planilha) fornece uma completa lista de todas as receitas e gastos que a empresa possui, separando-os por categorias. O principal objetivo de mantê-las agrupadas é de facilitar o entendimento da natureza dos gastos.

Essas categorias serão definidas como "contas", que incluem além dos custos, todas as receitas que a empresa gera ao longo do período. Em outras palavras, tudo que a empresa tem para pagar e tudo o que tem para receber.

O grau de detalhamento do plano de contas varia segundo o interesse da empresa e do seu contador. É possível utilizar códigos (existe um padrão adotado pela contabilidade) para numerar níveis e subníveis das naturezas e nomes mais generalistas como, por exemplo, "telefonia", que é um nível e pode ser usado para subdividir naturezas como conta de celular e conta de telefone fixo.

Separando a origem dos custos da empresa e entendendo suas naturezas, é possível estratificar de maneira detalhada todos os gastos, verificar a necessidade de medidas corretivas para a diminuição de um determinado custo e aumentar a capacidade de análise de onde o dinheiro é mais ou menos utilizado.

Para alimentar o Plano de Contas de maneira assertiva, é imprescindível manter os registros no Fluxo de Caixa, atualizados. Ele será a principal fonte para iniciar a análise de todas as movimentações financeiras da empresa.

Lembre-se que o contador é o profissional mais indicado para ajudar na categorização de suas receitas e despesas, para que haja um demonstrativo de resultados preciso do negócio. Entender quais as fontes de receitas, como e onde o dinheiro da empresa é gasto, é o ponto de partida para melhorar a gestão, potencializar o desempenho e maximizar o lucro.

\* Júlia Almeida Corrêa, analista de Atendimento do SEBRAE/RJ Médio Paraíba, e Guilherme Babo Reche, analista da Gerência de Atendimento do SEBRAE/RJ

## CERTIFICADO DIGITAL - A SUA ASSINATURA ELETRÔNICA



Conheça as vantagens de emitir o Certificado Digital na CDL-VR:

- Segurança nas transações eletrônicas;
- Emissão agendada;
- Liberação instantânea;
- Comodidade e
- Estacionamento exclusivo para os clientes.

**(Associados à CDL possuem 5% de desconto)**



Para fazer sua inscrição basta ligar para (24) 3347-5845 e 3347-3481, ou enviar um email para [contatovoltaredonda@sebraerj.com.br](mailto:contatovoltaredonda@sebraerj.com.br).

<p><b>OFICINA PRATIQUE</b> <b>ABORDAGEM EM VENDAS</b></p>	<p><b>18 de abril de 18h às 22h</b> Local: SEBRAE de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento R\$ 60,00</b></p>
<p><b>PALESTRA</b> <b>EMPRETEC: O CAMINHO PARA O SUCESSO</b></p>	<p><b>19 de abril de 19h às 22h</b> Local: CDL de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento GRATUITO</b></p>
<p><b>PROGRAMA SEBRAE MAIS</b> <b>GESTÃO FINANCEIRA: DO CONTROLE À DECISÃO</b></p>	<p><b>24 a 25 de abril de 9h30 às 18h30</b> Local: SEBRAE de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento R\$ 1.750,00</b></p>
<p><b>ENTREVISTA EMPRETEC</b></p>	<p><b>24 a 28 de abril</b> MEDIANTE HORA MARCADA Local: SEBRAE de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento GRATUITO</b></p>
<p><b>OFICINA</b> ORGANIZE SUAS IDEIAS E PLANEJE A ABERTURA DE UMA EMPRESA</p>	<p><b>25 de abril de 14h às 18h30</b> Local: SEBRAE de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento GRATUITO</b></p>
<p><b>OFICINA PRATIQUE</b> <b>DESIGN THINKING</b></p>	<p><b>26 de abril de 18h às 22h</b> Local: SEBRAE de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento R\$ 60,00</b></p>
<p><b>PROGRAMA SEBRAE MAIS</b> <b>GESTÃO ESTRATÉGICA</b></p>	<p><b>21 de abril a 01 de junho de 9h30 às 18h30</b> Local: SEBRAE de Volta Redonda</p> <p><b>Investimento R\$ 1.500,00</b></p>



NOVOS ASSOCIADOS  
MARÇO 2017



- RMR COMÉRCIO DE JORNAIS E REVISTA
- GRAFFITH SONORIZAÇÃO E EVENTOS
- BARBER SHOP BARBEARIA

# CONTADOR

## PROFISSIONAL ESTRATÉGICO

\* Leandro Cunha Glória

O profissional da contabilidade vem se destacando cada vez mais como um parceiro imprescindível na gestão das empresas. Todo o trabalho intelectual e estratégico na tomada de decisão para a escolha do melhor regime tributário para a necessidade de cada empresa, entender e acompanhar diariamente a complexa legislação tributária necessita da assessoria de um profissional capacitado.

Com o desenvolvimento tecnológico e as exigências mercadológicas este profissional vem assumindo posições estratégicas dentro das empresas tendo participado ativamente nas decisões junto aos gestores.

Sua área de atuação é diversificada podendo atuar em auditoria, perícia judicial e con-

troladoria. Atua também no setor do Direito Societário desenvolvendo processos desconstituição, alteração, fusão e encerramento de empresas, elabora demonstrações contábeis e avaliações patrimoniais.

O trabalho está pautado em normas brasileiras e internacionais de contabilidade. A "matéria prima" para o bom desempenho de suas funções é baseado na documentação e informações repassadas pelos gestores e sócios das empresas. Qualquer tipo de omissão poderá acarretar prejuízos fiscais, tributários e até penais.

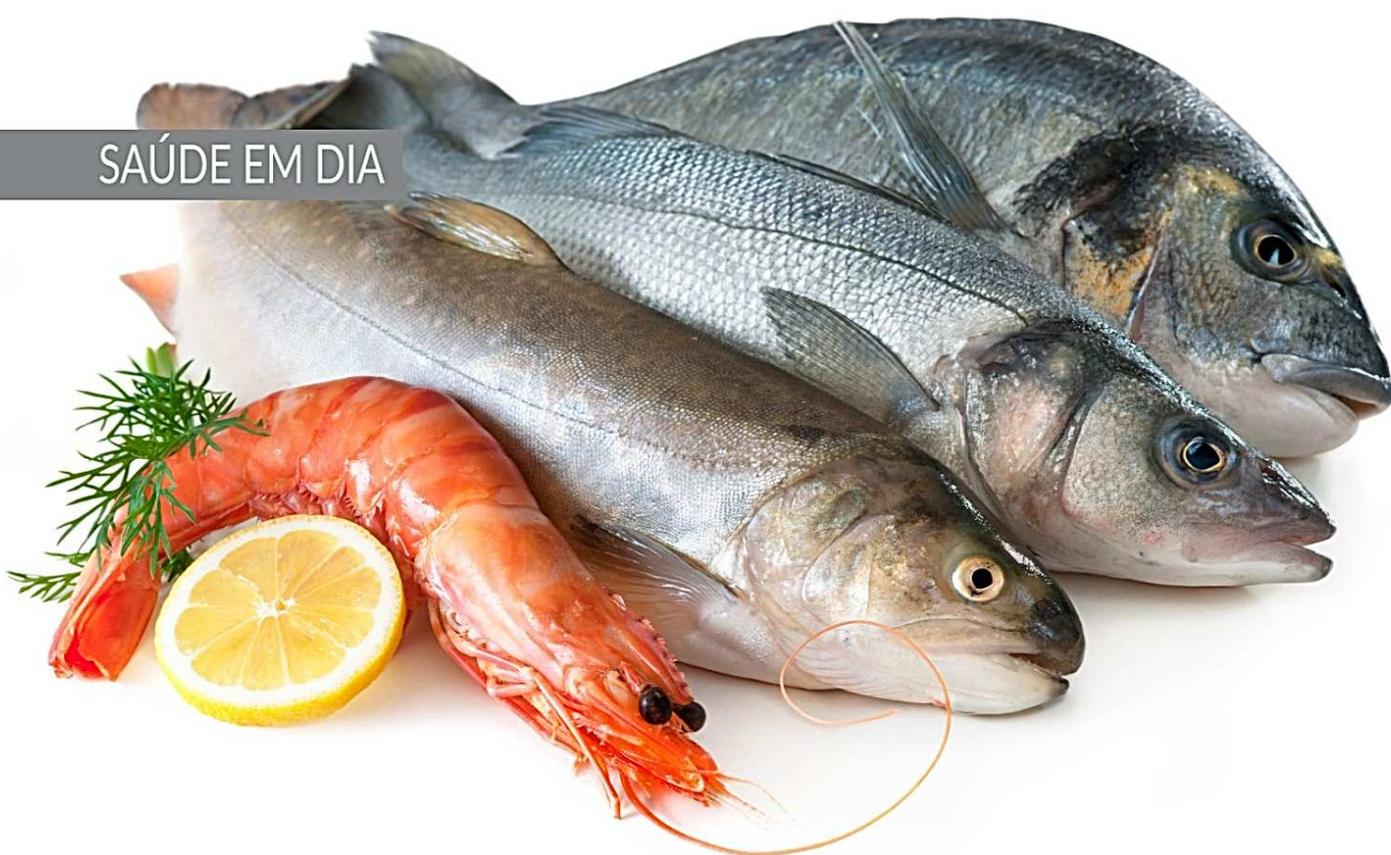
A contratação de um profissional de Contabilidade, ético, competente e comprometido com o desenvolvimento dos negócios de seu cliente é um caminho importante para tomada de

decisões do empresário.

A contabilidade feita com transparência reflete que a empresa está comprometida com a ordenação das finanças, registrando seus atos e fatos, acompanhados de toda a documentação devida.

A profissão vem ganhando destaque e reconhecimento da sociedade devido sua importância. Desta forma, o contabilista é considerado um profissional de relevância no cenário internacional, cujo trabalho quando exercido com responsabilidade profissional, obediência à lei e ética, tem forte influência para a sociedade, respaldando e garantindo as decisões que interferem diretamente na vida das pessoas e empresas.

*\*Leandro Cunha Glória  
é contador e presidente da Associação das Empresas  
de Serviços Contábeis de Volta Redonda (Aescon-VR)*



## OPÇÃO DURANTE A QUARESMA E SEMANA SANTA, PESCADO FAZ BEM À SAÚDE E AUMENTA VENDAS DO SETOR

**H**á vários anos, a Quaresma, que começa na quarta-feira de Cinzas, logo depois do Carnaval, ajuda a aumentar a venda de pescado e frutos do mar. A tradição católica é secular e seguida pelos fiéis, que reduzem o consumo de carne neste período. Além de ser um hábito religioso, a escolha de peixe também é uma opção mais saudável, segundo os nutricionistas. Menos calórica e rica em ômega 3. Neste período, os católicos aumentam o consumo do pescado, mas que, segundo os especialistas, um cardápio que deveria ser adotado ao longo da vida.

Quem comemora é o setor de peixarias que fica otimista com o movimento e procura trazer novidades que agradem tanto aos clientes quanto aos novos consumidores. Este é o caso da peixaria Mar de Angra. Jairo Martins Gonçalves, proprietário da empresa, disse que as vendas normais de suas duas peixarias resultam em quatro toneladas por semana. “Depois do

carnaval, com a Quaresma, o aumento de vendas já começa a subir para cerca de 30 a 40% acima do movimento de outras épocas do ano”, disse Jairo.



Venda na Mar de Angra já teve aumento na Quaresma

Para se destacar no mercado durante a Semana Santa, Jairo contou que ele costuma pedir para os pescadores um tubarão inteiro para ser vendido nas lojas. “A expectativa esse ano é que vamos vender bastante, procuro sempre ser otimista apesar da crise”, concluiu ele.

Já para quem prefere não ir para a cozinha, principalmente, no feriado, os restaurantes especializados em peixes são a grande pedida. No Paulo do Peixe, por exemplo, o proprietário

Wagner Lima Peres disse que, nos outros anos, o aumento também foi de 30 a 40%. “O que mais pedem aqui na empresa é o salmão, o badejo, a tilápia e o pintado na brasa, que também tem bastante saída”, contou.



Paulo de Peixe é especializado em frutos do mar

Com o aumento de vendas focado na Semana Santa, as novidades trazidas para o Paulo do Peixe são as promoções, realizadas de segunda à quinta-feira, mas que, por conta da Sexta-feira Santa, serão prorrogadas.

“A gente procura manter o cardápio que a gente já tem. Os clientes assíduos já conhecem o nosso cardápio, então eles vêm com o pedido na cabeça”, concluiu.

# MOSTRA NOIVAS E EVENTOS MOVIMENTOU SIDER SHOPPING



des que surpreenderam quem passou pelo Sider Shopping nestes dias. Tudo sobre o segmento de festas foi reunido em um único local, facilitando as escolhas de quem está preparando um grande evento. A editora é responsável pela produção da revista Noivas & Eventos, que está no mercado há 14 anos.

Nesse tempo, a revista já publicou 24 edições que totalizam 350 casamentos, 50 aniversários de 15 anos, além de outros eventos”, contou.

A gerente de Marketing do Sider, Camile Teixeira, falou da importância da mostra. “O segmento de festas cresce anualmente, por isso, apostamos neste evento como uma oportunidade para que os clientes pudessem conhecer os diferentes serviços disponíveis em nossa região”, acrescentou.

**T**odo evento envolve muita expectativa e merece um bom planejamento. Com o objetivo de oferecer diferentes serviços em um único espaço, o Sider Shopping apresentou até o dia 2 de abril, a Mostra Noivas e Eventos, na Praça de Eventos, do subsolo. Quem passou pelo shopping neste período pôde conhecer as principais tendências do mercado de eventos, além de showroom de noivas, apresentações musicais dos mais variados estilos e decorações.

Teve ainda uma exposição com 36 fotos que retratam importantes momentos de diferentes eventos. As imagens registraram a pura beleza e emoção de noivos e fazem parte de uma coleção do que já foi publicado na revista Noivas & Eventos, com o apoio da fotógrafa Alessandra Cristina.

A programação do evento contou ainda com desfiles de moda noiva, com a apresentação de vestidos, sapatos, acessórios

e buquês, além de produção ao vivo de maquiagens e penteados para que as futuras noivas possam se inspirar para o tão sonhado dia.

Para o diretor da Editora Estratégia, Reginaldo Orestes, a mostra foi uma excelente oportunidade para os clientes conhecerem as tendências do mercado de festas.

“Neste ano, a Mostra de Fotografia trouxe muitas novida-



Reservamos este espaço  
especialmente  
para sua empresa!



## ANUNCIE AQUI!

Informações:  
[comercial@cdlvr.org.br](mailto:comercial@cdlvr.org.br)

(24) 3344-8050

# TEMPO MAL ADMINISTRADO O VILÃO DO EMPREENDEDOR

Por Bruno Magalhães

Se o empreendedor tiver a sensação de sempre estar apagando incêndios, cuidado: corre o risco de não estar administrando bem o tempo. Este é o momento que perdemos o norte do que é crucial no nosso negócio e acabamos gastando tempo e energia em questões secundárias. Minha dica é: planeje seu dia, mas esteja atento a alterar esse planejamento quando for necessário. Se dentro da sua estratégia, aparecem assuntos com maior prioridade, tenha agilidade e jogo de cintura para readequar sua programação.

A melhor maneira de se criar mais tempo é treinar e capacitar sua equipe para que você tenha "braços" que executem funções que você faria pessoalmente. Deixe sempre transparente para eles quais são as diretrizes da empresa. Se todos souberem qual rumo tomar, saberão escolher entre uma decisão correta ou equivocada sem precisar te interromper a todo o momento.

Com tempo, é possível dividir suas tarefas entre estratégia

e execução. A estratégia dá direção ao seu negócio. Assim você saberá aonde a companhia quer chegar e como quer ser reconhecido pelo mercado. A execução é de que forma você chegará lá e atingirá as metas que foram definidas. Quem vai fazer o que, como, utilizando quais ferramentas?

É preciso saber que vamos gastar mais tempo, em geral, executando e corrigindo rotas do que planejando. E de tempos em tempos precisamos rever se a estratégia e a execução estão adequadas. Algumas pessoas gostam de rotina, outras preferem se deixar levar. O importante, em ambos os casos, é fazer com que se tenha tempo para executar ambas as tarefas.

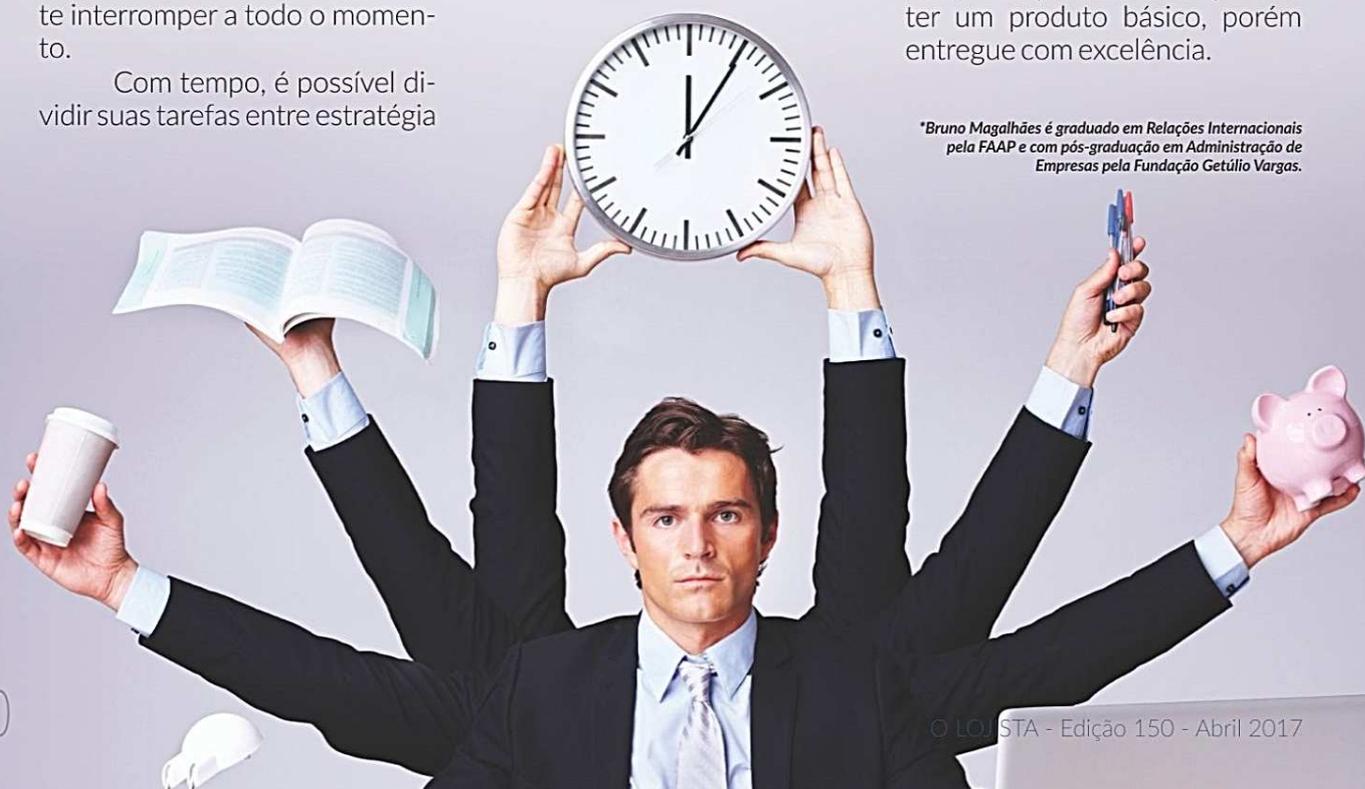
Ter o próprio negócio requer tempo atrás do balcão, saber lidar com as pessoas, com fluxo de caixa, com preocupação, com o cliente, com estoque... Todas as tarefas devem ser

divididas de acordo com a aptidão de cada pessoa. Quem não gosta de lidar com gente, não pode cuidar da área de atendimento ao cliente, por exemplo.

Todas as tarefas relativas a um negócio devem ser bem divididas e definidas. Empresas de uma pessoa só tendem a ser extremamente limitadas e com pouco espaço para crescer. Pode-se sim ter um bom negócio de uma pessoa só, mas fatalmente será pequeno. Entretanto, quando montamos, treinamos e gerenciemos equipes e lideranças, temos a possibilidade de expandirmos nosso negócio, pois formamos pessoas aptas a desempenharem bem diversos papéis.

Descomplique processos, simplifique as necessidades dos seus clientes. Nos preocupamos tanto em oferecer produtos e serviços complementares achando que eles agregarão valores ao nosso negócio que não notamos que o cliente prefere ter um produto básico, porém entregue com excelência.

*\*Bruno Magalhães é graduado em Relações Internacionais pela FAAP e com pós-graduação em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas.*



Em **2017**  
compartilhe...

**#planos**

ASSOCIADO DA CDL TEM  
CONDIÇÕES ESPECIAIS  
NO PLANO UNIMED  
VOLTA REDONDA.



Mais de 70 clínicas  
credenciadas



2 Laboratórios Unimed  
e mais 9 credenciados



Mais de 450  
médicos Cooperados



Hospital Unimed,  
referência na região



Pró Vida  
(Unidade de Atenção à Saúde)

Faça já seu orçamento  
Ligue **3344-8050**  
e compartilhe saúde  
em 2017.



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



# JÁ ESTÁ NA HORA DE RENOVAR SEU CERTIFICADO DIGITAL? NA CDL-VR VOCÊ TEM:

- ✓ Estacionamento próprio
- ✓ Sala de atendimento exclusivo
- ✓ Agendamento personalizado
- ✓ Segurança nas transações eletrônicas
- ✓ Liberação no mesmo dia (para emissões até às 15h)



O MELHOR  
PREÇO DO  
MERCADO

Associados CDL-VR possuem mais  
**5% DE DESCONTO**

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)

