

O Leijista

COMÉRCIO JÁ PLANEJA AÇÕES PARA
DIA DOS
NAMORADOS



NESTA EDIÇÃO

04	ACONTECEU	
	O TRADICIONAL MÊS DAS NOIVAS CHEGOU	05
06	ESPAÇO CDL- JOVEM	
	ESPAÇO SPC	07
08	ESPECIAL INADIMPLÊNCIA	
	DIRETOR DA CDL-VR TOMA POSSE NO COMDEMA	10
12	EMPRESAS DE OLHO DO CONSUMIDOR	
	ESPAÇO TRIBUTÁRIO	13
14	HAPPY HOUR	
	NOVA LEI MUNICIPAL GARANTE HORÁRIO LIVRE PARA O COMÉRCIO	15
16	MATÉRIA DE CAPA	
	MESA CONTÁBIL 2017	18
19	DIREITO E DEVERES	
	COMÉRCIO E SERVIÇOS	20
22	STARTVR ATRAIU QUASE 500 PARTICIPANTES NA CDL-VR	
	CONVERSANDO COM O SEBRAE	24
26	PROGRAMA CAPACITAR	
	ESPECIAL DIA DO TRABALHADOR	27
28	PROFISSIONAIS DE MARKETING FALAM DOS DESAFIOS	
	PALAVRA FCDL-RJ	29
30	SAÚDE EM DIA	



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

Tiragem
1.500 Exemplares
*As matérias assinadas são de
responsabilidade de seus autores.

Sugestão de Matérias
e-mail: comunicacao@cdlvr.org.br



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 Rebouças

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
Luis 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



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

PALAVRA DO PRESIDENTE

TRAÇANDO NOVOS RUMOS

O ano está passando rápido e temos feito muito nesses quatro meses da nossa gestão. Muitos projetos estão nascendo e sendo colocados em prática, como o “Rua de Compras, Entretenimento e Lazer”, criado como piloto na Avenida Amaral Peixoto, no Centro. O objetivo foi oferecer um espaço cheio de atrações e facilitar o ir e vir das famílias na hora de realizar suas compras.

A ideia foi da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e muito bem aceita pelo prefeito Samuca Silva, que tornou essa iniciativa possível, com apoio da CDL-VR, Aciap-VR e Sicomércio-VR. Ficamos muito satisfeitos com o resultado e a ideia é aos poucos ampliá-lo para outros centros comerciais.

As discussões do Fórum Permanente das Entidades continuam a pleno vapor e também com muitos avanços. Participamos de diversas frentes de debate como o planejamento de Mobilidade Urbana para Volta Redonda, do projeto Startvr, que foi um sucesso, reunindo mais de 500 pessoas na CDL-VR.

Estamos de olho em projetos de leis que possam onerar as empresas. Isso é só um pouco do que temos acompanhado e participado, porque queremos que a CDL-VR seja cada vez mais participativa e influenciadora em decisões em prol do nosso setor. Estamos traçando novos rumos para evoluir e crescer sempre junto com todos vocês.

Nossa meta é que os lojistas e prestadores de serviços estejam cada vez mais protegidos, mas também que participem cada vez mais das nossas lutas por um cenário melhor. Como você vai ver na nossa revista, o trabalho não tem sido pouco, mas ainda é só um pedacinho do caminho que estamos trilhando. Juntos somos mais fortes e precisamos pensar como empreendedores, como quem busca sempre o crescimento para ampliar ou descobrir novos horizontes, mesmo que a economia não pareça tão favorável.

Vem aí o Dia dos Namorados, as festas juninas, as férias escolares e o Dia dos Pais, sem contar outras datas com o Dia das Crianças e o Natal. O segundo semestre promete e para que ele aconteça do jeito que precisamos e queremos é necessário deixar nossa zona de conforto e buscar ações que possam transformar nossas lutas em vitórias. Vamos pensar juntos!

Ainda em tempo, um Feliz Dia das Mães para todas vocês, que fazem das nossas vidas um lugar melhor.

Adriano de Oliveira Santos
Presidente da CDL de Volta Redonda



REUNIÃO DA CDL-VR

No início de abril, aconteceu na CDL-VR a reunião mensal da Diretoria Executiva, coordenada pelo presidente Adriano Santos. O diretor da CDL Jovem, Bruno Freitas, também participou, representando o presidente Gilberto Paiva.



Foto: Divulgação

Diretores marcaram presença na reunião

PALESTRA: MEDIAÇÃO DE CONFLITOS NAS CAUSAS EMPRESARIAIS E PROFISSIONAIS



Empresários e interessados aprenderam estratégias de mediação

A Associação Comercial recebeu na tarde do dia 05 de abril, a palestra "Mediação de Conflitos nas Causas Empresariais e Profissionais". O evento foi uma parceria da CDL-VR com a Aciap-VR e teve como objetivo explicar como funciona a ferramenta de mediação e de que forma ela pode ajudar as empresas a resolverem questões financeiras, societárias, sucessórias e comerciais. O palestrante da vez foi Thomaz Solberg, engenheiro e especialista na área. A palestra foi gratuita e ao todo estiveram presentes 30 pessoas.

OFICINA: PRATIQUE - ABORDAGEM EM VENDAS

No dia 18 de abril, o Sebrae de Volta Redonda recebeu a "Oficina Pratique: Abordagem em Vendas". Com carga horária de quatro horas, teve como objetivo explicar como deve ser feita a oferta do dia; estudar o produto ou os serviços e o consumidor; simular o atendimento de vendas; verificar as características e benefícios de produtos e serviços; e fazer a sondagem e objeção na venda. A palestra foi ministrada pelo consultor do Sebrae, Alexandre Girao, para 30 participantes.



A Oficina foi uma das oportunidades do Programa Capacitar

O TRADICIONAL MÊS DAS NOIVAS CHEGOU

Maio chegou e junto com ele, a tradição do mês das noivas. Se engana quem pensa que as noivas procuram este mês para as compras do grande dia. O planejamento, na verdade, começa muito antes, pelo menos um ano antes, mas maio ainda continua sendo o mês mais escolhido para a realização do matrimônio. Porém, pela tradição, ainda há um acréscimo de 10% nas vendas, principalmente, porque há produtos e serviços que são mais procurados bem próximos à data escolhida, como, por exemplo, roupas para madrinhas e padrinhos, além dos convidados.

Roupas para a noite de núpcias também vendem bem nesta época. A Cravo Rosa, especializada em lingerie em Volta Redonda, aberta há 3 anos é uma das mais procuradas por noivas. Segundo Riani Damota, sócia da empresa, as noivas costumam esperar também para ver o que ganharam no chá e conferir se vai precisar de mais alguma coisa.

Para trazer novidade ao setor, Riani disse que também fazem o chá de lingerie. “Onde quer que seja o local que a noiva faça seu chá, nós vamos até lá, levamos as peças e as convidadas compram lá mesmo”, disse. Em seguida, completou ao dizer que isso torna o evento cômodo tanto para as convidadas, quanto para as noivas, porque elas só ganham aquilo que escolhem.



Cravo Rosa tem diversos modelos para diferentes tipos de corpo

Sejam brancas, pretas ou vermelhas, as peças são sempre procuradas pelas noivas mais em cima da hora. “Já teve um recorde de uma procura com um ano de antecedência, mas também já tivemos casos em que a noiva procura uma semana antes”, contou Riani. As noivas não costumam fazer as compras sozinhas, estão, na maioria das vezes, acompanhadas da mãe, da madrinha, ou da amiga, pois, às vezes, são elas que organizam o chá.

Mas, no mês das noivas não há só a venda para elas, os noivos também têm vez. Na Barber Shop, por exemplo, tem, até mesmo, o dia do noivo. Fernando Maradona, o empresário da barbearia, disse que notou no mercado a falta de espaço para o noivo poder se arrumar para o casamento e criou esse espaço pensando neles.

São vários os serviços oferecidos aos noivos. “Nós temos pacotes com corte de cabelo, barba, pé e mão, maquiagem e massagem. Quanto maior a quantidade de estrelas do pacote, mais serviços o noivo vai poder usufruir. O mais requisitado é o cinco estrelas, que inclui bebida e a oportunidade de levar um amigo”, contou.

O carro-forte da empresa é a despedida de solteiro. “Nós realizamos o evento aqui no nosso espaço. O noivo pode trazer 20 amigos ou padrinhos para curtir o dia dentro da barbearia”, disse. Mas, caso o noivo já tenha em mente algum outro local para se arrumar, a Barber Shop também vai até o local escolhido para atender o cliente.



Barber Shop oferece espaço para despedida de solteiro

DIA DA LIBERDADE DE IMPOSTOS SERÁ REALIZADO EM JUNHO COM GASOLINA VENDIDA SEM IMPOSTO

Para mostrar essa realidade à população brasileira, as CDL's Jovens se reúnem desde 2010 para realizar o DLI, o Dia da Liberdade de Impostos. Em Volta Redonda, a ação será no dia 1º de junho, em parceria com um posto de gasolina ainda não definido, que vai oferecer gasolina sem taxas de impostos durante todo o dia. A litragem máxima de abastecimento por carro é de 20 litros. O objetivo é mostrar isso à população, quanto se paga de impostos.

Para Gilberto Paiva, atual presidente da CDL Jovem de Volta Redonda, o DLI é uma das ações mais importantes do calendário da CDL Jovem. "Nós te-



mos bastante retorno com essa ação, pois gera muita mídia espontânea em todos os veículos do país. Podemos dizer que, com todos esses acontecimentos políticos dos últimos anos, hoje, o

brasileiro está muito mais instruído e consciente do que a tempos atrás, e que o DLI contribuiu muito nesse aprendizado", contou.

QUANTO VOCÊ PAGA EM IMPOSTOS?

O imposto no Brasil tem uma das cargas tributárias mais elevadas do mundo. Atualmente, ela corresponde a aproximadamente 37% do Produto Interno Bruto (PIB). Apesar de a população sempre pagar impostos federais, estaduais e municipais, muitos brasileiros ainda não têm noção do quanto gastam. Impostos são valores pagos em moeda nacional por pessoas físicas e jurídicas sobre a renda e patrimônios.

Todo o valor é arrecadado pelos governos municipal, estadual e federal. O objetivo da arrecadação é custear os gastos públicos com saúde, segurança, educação, transporte, cultura e salários de funcionários públicos, entre outros. Além disso, o dinheiro arrecadado também é direcionado para investimentos em obras públicas.

Atualmente, os impostos cobrados podem representar até mais de 80% do preço de

um produto. Em 1996, por exemplo, os trabalhadores do Brasil levaram cem dias por ano para pagar os impostos. No último balanço feito pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação, o IBPT, em 2016, o brasileiro trabalhou 153 dias, ou seja, cinco meses e um dia, somente para pagar tributos. O Brasil está em 8º lugar no ranking dos países que mais trabalham.



VENDAS NA PÁSCOA VOLTAM A CRESCER COM ALTA DE 0,93%

Confirmando a expectativa de que a recuperação econômica será lenta e progressiva, o volume de vendas a prazo na semana anterior à Páscoa (entre os dias 9 e 15 de abril) apresentou um leve crescimento de 0,93% na comparação com o mesmo período do ano passado. Trata-se da primeira alta observada na data desde o ano de 2014, quando o crescimento foi de 2,55%. Em 2015, houve uma queda de 4,93%, posteriormente aprofundada para 16,81% em 2016. Os dados foram apurados pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

A Páscoa representa a primeira grande festa do ano para o comércio e pode funcionar como uma prévia não só para o Dia das Mães, como para o desempenho da atividade comercial ao longo de 2017. “Infelizmente, a alta que tivemos neste ano ainda é insuficiente para voltarmos ao patamar anterior à crise, mas é um sinal de que a fase mais aguda da recessão pode ter ficado para trás. Aos poucos, os consumidores se sentem mais confiantes para voltar a consumir. O resultado da Páscoa

deste ano rompe com uma trajetória de 17 quedas consecutivas nas principais datas comemorativas. Como desde o Dia das Mães de 2014 não tivemos nenhum crescimento nas vendas a prazo, o resultado é um alento para o varejo começar a dar sinais sólidos de recuperação”, afirmou o presidente da CNDL, Honório Pinheiro.

Neste ano, segundo um levantamento do SPC Brasil e da CNDL, os produtos mais procurados seriam os tradicionais ovos de chocolates (65%), caixas de bombons (53%), ovos de chocolate infantis (46%), barras de chocolate (37%), chocolates artesanais e caseiros (23%), colômbas pascoais (14%) e também bebidas, como vinho (10%).

METODOLOGIA:

O cálculo de vendas a prazo é baseado no volume de consultas realizadas ao banco de dados do SPC Brasil (Serviço de Proteção ao Crédito), com abrangência nacional, entre os dias 9 e 15 de abril deste ano.

EM 2017
COMPRA E VENDA
NA METADE DO PAÍS COM O
TRANSPORTE
GENEROSO

12
ESTADOS

3.200
CIDADES

200
UNIDADES





f /transportegeneroso

www.generoso.com.br

54% DOS INADIMPLENTES NÃO PAGAM DÍVIDA APÓS COBRANÇA, SEGUNDO SPC BRASIL

Uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) com consumidores que estão inadimplentes ou estiveram nessa situação nos últimos 12 meses revela que mais da metade (54%) dos devedores não pagaram suas dívidas mesmo após serem notificados pela empresa credora, embora tivessem a intenção de quitá-las.

O levantamento mostra ainda que a eficiência das cobranças varia em função do segmento da conta em atraso. O financiamento de carro e motos, que implica na tomada do bem

em caso de não pagamento, é a modalidade de crédito que teve os maiores índices de sucesso nas cobranças para pagamento da dívida, com 56% de citações. Em segundo lugar do ranking das dívidas mais pagas após a notificação aparecem as contas de TV por assinatura (52%), seguidas do cheque especial (48%) e internet (42%).

Por outro lado, as contas de telefone fixo e celular (29%) são as dívidas que possuem o ín-



dice mais baixo de pagamento, atrás das mensalidades de escolas, universidades e cursos (30%) e dos empréstimos em bancos e financeiras (31%).

A economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, explica que ignorar a notificação de cobrança é uma atitude imprudente que agrava a situação do devedor. "Deixar a notificação de lado é a pior maneira de lidar com uma cobrança, por mais complicada que esteja a condição financeira atual", analisa. Segundo ela, o melhor caminho é se planejar, negociar, dialogar com o credor e procurar prazos e condições de pagamento realistas que caibam no orçamento mensal. "Fugir ou se esconder do credor não fará com que a dívida deixe de ser paga", orienta.

Para o educador financeiro do portal "Meu Bolso Feliz", José Vignoli, o acordo é sempre a melhor alternativa para todas as partes envolvidas, "A inadimplência traz sérios prejuízos para as finanças das empresas, além de deixar milhões de pessoas sem acesso ao mercado de crédito", diz o educador.

SEIS EM CADA DEZ DEVEDORES FORAM COBRADOS POR CARTA SIMPLES

A carta simples é o tipo de notificação mais adotado como forma de cobrança. De acordo com a pesquisa do SPC Brasil, em 58% dos casos os consumidores entrevistados receberam em suas residências uma carta do credor com um aviso sobre o valor pendente. Outra forma bastante usual é a ligação do cobrador, com 49% de citações. As mensagens por e-mail (27%),

FINANCIAMENTO DE CARROS E MOTOS SÃO AS DÍVIDAS QUE OS DEVEDORES MAIS QUITAM APÓS COBRANÇA

torpedos por celular (25%) e mensagens gravadas por telefone (16%) completam a lista de tipos de cobrança mais comuns. Apenas 5% dos entrevistados inadimplentes não receberam qualquer tipo de cobrança. Somente 8% dos consumidores inadimplentes consideraram a cobrança indevida, sendo que a percepção mais frequente foi a de que os valores não estavam corretos e por isso a questão não foi resolvida (7%). No total, nove em cada dez (89%) consumidores admitem que a cobrança era, de fato, procedente.

PARA UM QUARTO DOS DEVEDORES ABORDAGEM DO CREDOR FOI HOSTIL

O estudo descobriu ainda que o principal argumento utilizado pelo cobrador para convencer o consumidor a pagar as contas pendentes foi o de informar que o nome do entrevistado seria cadastrado nas listas de proteção ao crédito, caso a dívida não fosse quitada (39%), seguido do aviso de ação judicial (17%) e do aviso de protesto em cartório (5%). Em quase um quarto dos casos (23%) os consumidores relataram uma abordagem inadequada no momento da cobrança, geralmente com postura agressiva, ameaçadora, desrespeitosa ou com informa-

ções equivocadas a respeito da dívida. Para pouco mais da metade dos devedores (51%) a abordagem foi mais amigável, sendo respeitosa (27%) ou cordial (24%). Para 16% dos entrevistados a cobrança foi fria. Os sentimentos mais comuns no ato da cobrança foram o constrangimento (36%), chateação (27%), angústia (25%), pressão (23%) e humilhação (15%).

De acordo com os devedores, a forma preferida para receber a notificação é o e-mail, mencionado por 28% dos entrevistados. Outros 24% citam a carta simples e apenas 19% preferem a carta com aviso de recebimento (AR). Somente 0,3% da amostra dizem preferir a visita de um cobrador em sua residência.

METODOLOGIA

A pesquisa teve como objetivo identificar o processo e cobranças e renegociações das empresas credoras. A amostra foi composta por 602 brasileiros de todas as regiões do país que estão ou estiveram negativados nos últimos 12 meses. A margem de erro é de no máximo 3,99 pontos percentuais a uma margem de confiança de 95%. Acesse a íntegra da pesquisa em: <https://www.spcbrasil.org.br/impressa/pesquisas>.

DIRETOR DA CDL-VR CONSELHO DE DEFESA



O diretor da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda, Leonardo de Almeida, tomou posse no dia 25/04, no Conselho Municipal de Defesa do Meio Ambiente (Comdema), representando também as entidades empresariais. Além dele, Péricles Gomes Aguiar, do MetalSul, também está representando a classe empresarial.

“Acompanhar medidas que possam ajudar a melhorar o meio ambiente, com um crescimento ordenado, responsável, contribuindo com as discussões para que haja uma consciência melhor de uso do solo, dos recursos hídricos e menos poluição é muito importante. Por isso, a CDL-VR está presente no Conselho. Precisamos acompanhar de perto e propor ideias pensando no bem-estar da população”, afirmou Leonardo de Almeida.

A solenidade aconteceu na Prefeitura de Volta Redonda e foi realizada pela Secretaria Municipal de Meio Ambiente. A cerimônia contou com a presença

do prefeito Samuca Silva; do secretário de Meio Ambiente, Alfredo Peixoto; do diretor executivo do Saae (Serviço Autônomo de Água e Esgoto), Leonardo Vidal; e do vereador Carlinhos Santana.

O conselho tem como finalidade principal a união dos esforços entre a sociedade organizada e o poder público na defesa conjunta das questões ambientais, discutindo a conscientização e promovendo mudanças de hábitos e de comportamentos. De acordo com o secretário, o

Comdema de Volta Redonda foi criado em 2008 e têm seus objetivos bem definidos.

“A lei de 2008 integra o conselho ao Sistema Municipal de Meio Ambiente. O conselho é um instrumento de exercício da democracia e educação para a cidadania. Devemos assessorar, estudar e propor ao município medidas e diretrizes para o Meio Ambiente e os recursos naturais”, disse Alfredo.

O Conselho é composto por cinco representantes do poder Executivo Municipal, oito representantes da Sociedade Civil e um representante do setor Empresarial. Um dos principais objetivos é destacar a importância da prática sustentável.

“Nossa cidade tem problemas ambientais. Apenas 12% do esgoto é tratado, queremos a participação e um verdadeiro diálogo em torno do assunto sustentabilidade. O Conselho deve participar e ajudar, me coloco a disposição para buscar formas de melhorar Volta Redonda na questão ambiental”, afirmou Samuca.



PAR TOMA POSSE NO A DO MEIO AMBIENTE

REPRESENTANTES DO PODER EXECUTIVO

- SECRETARIA MUNICIPAL DE MEIO AMBIENTE

Presidente: Alfredo Peixoto de Oliveira Neto

Titular: Daniela Vidal Vasconcelos

Suplente: Marina Alves Cordeiro

Titular: Ana Cláudia Estevão de Araújo Zamboti

Suplente: Simone Otoni Pedro

Titular: Rodolfo de Oliveira Neto

Suplente: William Cristóvão Leiroz

- SECRETARIA MUNICIPAL DE PLANEJAMENTO

Titular: Damião Pereira da Silva

Suplente: Bárbara Cunha Ferreira de Oliveira

- SECRETARIA MUNICIPAL DE SERVIÇOS PÚBLICOS

Titular: Marco Aurélio Lima de Sá

Suplente: Givanildo Claudiano Martins

- SERVIÇO AUTÔNOMO DE ÁGUA E ESGOTO - SAAE/VR

Titular: Leonardo Carvalho Vidal

Suplente: Márcia Cinira Neves

- INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR

Titular: Francisco Jácome Gurgel Júnior (UNIFoa)

Suplente: Ana Carolina Callegaria (UBM)

Titular: Adriano Portz (UFF)

Suplente: Andrea Auad Moreira (UGB)

- CÂMARA MUNICIPAL DE VOLTA REDONDA

Titular: Carlos Alberto Sant'anna

Suplente: Luciano de Souza Portes

- INSTITUTO CHICO MENDES DE CONSERVAÇÃO DA BIODIVERSIDADE ICMBIO

Titular: Sandro Leonardo Alves

Suplente: Márcia Valéria da Fonseca Porto

REPRESENTANTES DA SOCIEDADE CIVIL

- CONSELHO REGIONAL DE BIOLOGIA - CRBIO

Titular: Lygia Maria D'Aboim Inglez Sanchez

Suplente: Jorge Pellegrino Júnior

- CONSELHO REGIONAL DE ENGENHARIA E AGRONOMIA - CREA/RJ

Titular: Izabella Rebello Gomes de Souza Fontes

Suplente: Tiago Duarte Amorim

- ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL OAB/VR

Titular: Jorge Luiz de Souza Nascimento

Suplente: Alexandre Sales Barros

- ASSOCIAÇÃO DE MORADORES

Titular: Edimar Felipe Emiliano (Stª Rita de Cássia)

Suplente: Denise Mello Dias Gomes (Conforto)

- REPRESENTANTES DO SETOR EMPRESARIAL

Titular: Péricles Gomes Aguiar (MetalSul)

Suplente: Leonardo Almeida (CDL-VR)

- SINDICATO DOS TRABALHADORES

Titular: Adriana de Vasconcelos (Sepe)

Suplente: Sebastião Monteiro (Sindicato da
Construção Civil)

**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

EMPRESAS FOCAM EM ESTRATÉGIAS DE OLHO NO CONSUMIDOR

Qual é o bem mais precioso de um bom negócio? Para todos os empresários da região, a resposta é unânime: o consumidor. Mas, tratá-lo da melhor forma e seguir todos os quesitos para cumprir com os direitos do consumidor não é uma tarefa fácil. O setor de serviços, que também depende exclusivamente da satisfação de seu cliente para manter o negócio, não fica de fora dessa necessidade de estar sempre focado em bom atendimento e de olho no consumidor, cada vez mais exigente.

Gabriela Barros Martins, proprietária do restaurante La Família, disse que ao tratar o cliente é necessário, primeiramente, ser gentil e cordial com todos, sem distinções, e buscar sempre em um bom atendimento. Para a fidelização dos consumidores, Gabriela tem algumas estratégias: “A gente tem um cartãozinho fidelidade para os clientes que vêm durante a semana, a cada dez pratos a pessoa ganha uma sobremesa”, contou.

Apesar de estar em funcionamento apenas um ano, a La Família possui diversas formas de garantir a satisfação do cliente. “A gente sempre busca a opi-



A GMG Automotiva também vende produtos para manutenção em casa

nião deles com a caixinha de sugestão. Outra coisa muito atrativa é a área kids que possibilita a diversão das crianças. Além disso, nós também temos papinhas, então toda a família sai satisfeita”, disse.

No caso da GMG Automotiva não é diferente. Marina Barbosa Oliveira, dona da empresa, disse que sua estratégia é o foco na qualidade. “Quando o assunto é lanternagem e pintura, é comum realizar um trabalho mal acabado em muitas oficinas, o que não é o caso da GMG, pois prestamos o serviço com produtos de qualidade”, relatou.

Para fidelizar o cliente, Mariana contou que é preciso atendê-lo muito bem e ter um tratamento diferenciado. “Se, por exemplo, tem uma mãe com um filho que não pode buscar o carro, a gente vai e entrega”, exemplificou. A proprietária também contou que o diferencial da GMG é justamente esse foco no cliente. “Além de fazer pesquisa de mercado, fazemos um questionário que a gente envia para os nossos clientes por e-mail, com o intuito de melhorar nosso atendimento e relacionamento com eles”, contou.



Restaurante La Família tem espaço especial para crianças

CONHEÇA ALGUNS DIREITOS DO CONSUMIDOR PARA ATENDER MELHOR

- LIBERDADE DE ESCOLHA

O consumidor tem o direito de escolher o produto ou serviço que achar melhor, sem nenhuma interferência do fornecedor.

- INFORMAÇÃO

No processo de decisão, o consumidor deve ter todas as informações que precisa sobre o produto ou o serviço a ser adquirido.

- CONSUMIDOR TEM PROTEÇÃO CONTRA-TUAL

Na contratação de um produto ou serviço, o consumidor assina um contrato de adesão, assumindo obrigações.

- ACESSO À JUSTIÇA

Quando o consumidor tiver qualquer um de seus direitos violados, pode recorrer à Justiça.

- INDENIZAÇÃO

Caso o consumidor tenha sido prejudicado, por quem lhe vendeu o produto ou lhe prestou o serviço, pode ser indenizado e, até mesmo, recompensado pelos danos morais.

REABERTURA DO RERCT

REGIME ESPECIAL DE REGULARIZAÇÃO CAMBIAL E TRIBUTÁRIA

No dia 31.03.2017 foi publicada a Lei nº 13.428/2017, reabrindo o prazo para regularização de ativos mantidos no exterior e não declarados (RERCT). Restou estipulado prazo de 120 dias para que eventuais valores não declarados fossem regularizados.

Vale destacar que, muito embora publicada e estando em vigor, o prazo estipulado acima somente começará a ser contado após a regulamentação do texto legal pela Secretaria da Receita Federal, em prazo não superior a 30 dias. De acordo com o novo texto legal, a principal mudança para a lei anterior (Lei



nº 13.254/2016 – Lei de abertura do RERCT) se verifica no quadro abaixo:

LEI Nº 13.254/2016

Necessidade de pagamento de imposto de 15% sobre o valor dos recursos, bens e direitos que declarar e multa de 100% sobre o valor do imposto (100% de 15% = 15%). Isso significava que, na prática, a pessoa pagava 30% do valor repatriado (15% de IR + 15% de multa).

LEI Nº 13.428/2017

Necessidade de pagamento de imposto de 15% sobre o valor dos recursos, bens e direitos que declarar e multa de 135% sobre o valor do imposto (135% de 15% = 20,25%). Isso significa que, na prática, a pessoa, ao aderir ao RERCT em 2017 terá que pagar 35,25% do valor repatriado (15% de IR + 20,25% de multa).

Com efeito, também deve ser destacado que o contribuinte que desejar aderir ao novo programa, terá que observar o período base em relação aos ativos mantidos no exterior. Nesse sentido, a legislação estipulou a regularização de ativos mantidos no exterior até o dia 30 de junho de 2016.

Partindo do período base, a conversão dos valores para moeda nacional será realizada com taxa de câmbio do dia 30 de junho de 2016 (R\$ 3,2098).

Já em relação à Declaração de Ajuste Anual e de Capitais Brasileiros no Exterior, todas as declarações referentes ao ano-calendário de 2016 devem ser retificadas.

Cumprir destacar que a referida lei incluiu a disposição de que, a declaração com incorreção em relação ao valor dos ativos não ensejará a exclusão do regime especial, podendo os tributos e os acréscimos legais serem exigidos pela Fazenda Pública.

Por fim, questão relevante diz respeito a aplicação do RERCT ao Espólio até a data de adesão ao programa especial. Sendo estes os principais pontos a serem destacados, será necessário aguardar até que sobrevenha a regulamentação do programa pela Secretaria da Receita Federal do Brasil para que seja possível auxiliar todos os contribuintes que estiverem interessados.

**Ricardo Micheloni da Silva, Rafael Ribeiro Campos, Ana Paula Feliciano de Melo, Patrícia Van der Put, Vivian Camacho dos Santos e Nadine Van der Put*



Venha conhecer a agência do Sicoob em Volta Redonda.

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

sicoobes.com.br



HAPPY HOUR ANTECIPOU COMEMORAÇÕES DO DIA DAS MÃES



Casa cheia

A CDL de Volta Redonda antecipou a comemoração do Dia das Mães, homenageadas do Happy Hour realizado no dia 27/04, no Espaço de Festas. Todas elas receberam rosas e puderam aproveitar uma noite agradável.

Também foi falado sobre a campanha institucional para incentivar as vendas focando o Dia das Mães, que acontece sempre no segundo domingo de maio.



O presidente Adriano deu as boas vindas e apresentou o StartVR

O presidente Adriano Santos aproveitou para adiantar um pouco sobre o projeto piloto "Rua de Compras, Lazer e Entretenimento", que aconteceu no dia 7 de maio, um domingo, antes do final de semana do Dia das Mães, quando a Avenida Amaral Peixoto, no Centro, foi fechada para os carros, dando mais liberdade para as famílias aproveitarem o domingo fazendo compras com descontos e ainda se divertindo.



O diretor Jader apresentou a campanha de Dia das Mães

Teve espaço ainda para destacar o projeto StartVR, que aconteceu nos dias 29 e 30/04 e o projeto Mesa Contábil.

O presidente Adriano Santos também parabenizou todas as mães pelo seu dia. "Estamos trabalhando muito, com muitos projetos em parceria com o Poder Público e entidades como a Aciap e o Sicomércio. Mas, esta noite também é dedicada a todas às mães. Parabéns", disse.



Mauro Campos, Evandro, Adriano, Joselito e Laydson

O Happy Hour contou com a presença de lojistas; de Mauro Campos, presidente do Sinduscon; Joselito Magalhães, secretário de Desenvolvimento



Adriano e Gilberto Paiva receberam homenagem do vereador Laydson

Econômico e Turismo e presidente da Aciap-VR; Bruno Freitas, coordenador de Vigilância Sanitária; e do vereador Laydson Carlos de Souza Cruz; além de diretores da CDL Executiva e da Jovem.



CDL Jovem

Adriano e Gilberto Paiva, presidente da CDL Jovem, receberam do vereador uma moção de Congratulações e Aplausos da Câmara de Vereadores, pelo trabalho desenvolvido pela CDL.

"O futuro é o empreendedorismo e a CDL é uma referência pelo trabalho prestado não só para seus associados como para todos os empresários. Além disso, o comércio é o principal gerador de empregos da cidade", comentou.



Momento de caldos

NOVA LEI MUNICIPAL GARANTE HORÁRIO LIVRE PARA O COMÉRCIO

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR) comemorou a aprovação pela Câmara de Vereadores da mensagem enviada pelo prefeito Samuca Silva, que alterou a redação da Lei Municipal 1451/78 que determina os horários de funcionamento do comércio da cidade. Com a aprovação do projeto de Lei, fica autorizado o horário livre de funcionamento do comércio de Volta Redonda – sempre respeitando as leis trabalhistas. O prefeito já sancionou a lei que já entrou em vigor.

Vereadores aprovaram por unanimidade mensagem do Poder Executivo, que alterou lei de 1978 que impedia livre funcionamento do comércio.

“Agora cada loja vai poder abrir de acordo com suas necessidades para atender melhor o seu cliente, avaliando o perfil de



consumo e adequando o horário conforme o horário de maior movimento. Além disso, as empresas que quiserem ampliar o horário vão poder, criando novos postos de trabalho. Não há perda de direitos trabalhistas, porque a jornada deverá ser respeitada sempre”, afirmou Adriano Santos, presidente da CDL-VR.



Segundo o presidente do Sicomércio-VR, Jerônimo dos Santos, a nova redação foi baseada nos avanços das relações de consumo que vêm mudando ao longo dos anos e cria uma flexibilidade maior para o consumidor. “A nossa lei era muito antiga e

não acompanhava essa necessidade de boa parte dos trabalhadores realizar compras depois das 18 horas, quando deixam o serviço. Agora, eles vão ter mais tempo e opções”, acrescentou.



Fotos: Divulgação

Na opinião de Samuca, todos os vereadores entenderam a importância da alteração desta lei, que estava defasada há quase 40 anos. “Vale lembrar que os empresários têm que respeitar a lei trabalhista, que diz que os comerciantes devem ter a carga de 44 horas semanais. A lei, além de gerar horas-extras aos atuais funcionários deve gerar novos postos de trabalho”, disse.

O secretário de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães acredita que a mudança será benéfica para todos. “A população terá mais opções de compra; os vendedores poderão receber horas extras ou gerar novos empregos e os empresários terão suas vendas aumentadas”, ressaltou.

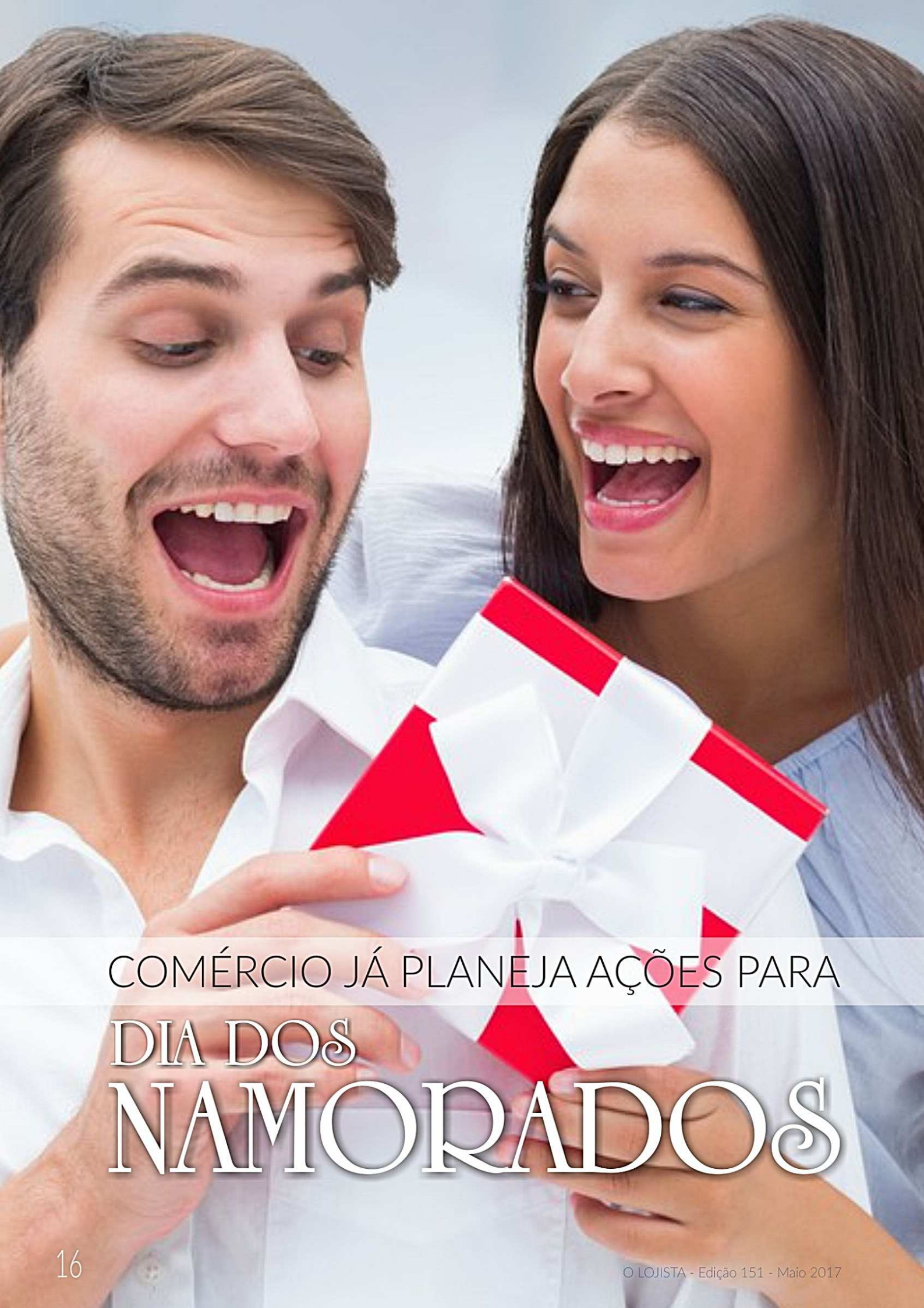
COMÉRCIO TAMBÉM COMEMORA HORÁRIO LIVRE

Os comerciantes também comemoraram a aprovação da nova redação da lei. Trabalhando há mais de 12 anos no comércio, a gerente de uma loja de moda feminina no Aterro Cláudia Freitas de Souza, de 35 anos, acredita que a liberdade do funcionamento do comércio vai gerar novos postos de

trabalho, aumentar as horas-extras e também o salário dos vendedores. “Isso será excelente, ainda mais próximo às datas festivas, como o Dia das Mães. A nova lei permitirá que os nossos vendedores aumentem a comissão de venda”, destacou Cláudia.

Gabrielle Fernandes, de 23 anos, vendedora de uma loja

na Avenida Amaral Peixoto, no Centro, se animou com a nova determinação de horário. “O país está passando por uma crise e com a possibilidade de estender o horário de funcionamento, as lojas podem aumentar as vendas e, assim, precisar de mais vendedores”, comentou.



COMÉRCIO JÁ PLANEJA AÇÕES PARA
DIA DOS
NAMORADOS

O meio do ano está chegando marcado por uma das datas comemorativas mais importantes para o comércio de bens e serviços de Volta Redonda: o Dia dos Namorados. Logo na primeira semana de junho, a procura por presentes e formas de curtir o dia já se intensifica. De olho na data, comerciantes já começam a planejar as ações para atrair os consumidores, ou melhor, os casais. A expectativa da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR) é um crescimento de até 10% nas vendas em relação a igual período do ano passado.

Para os mais tradicionais, flores são a primeira coisa que vem à cabeça. Na Jô Mariana Flores, as que mais vendem nesta época são as rosas vermelhas. Joaquina Gonçalves Ribeiro, mais conhecida como Jô, é sócia da loja e disse que os arranjos de rosas vermelhas que mais vendem são buquês, em seus diferentes tipos. “Se o que mais ven-



Jô Mariana Flores tem variedade para todas as pessoas



de são rosas, fazemos vários tipos de arranjo para atender os mais diversos gostos”, contou Jô. Além disso, a floricultura possui em estoque outros tipos de flores para quem quer inovar no presente neste ano. “Nós temos a orquídea, em suas mais variadas cores, buquês com rosas importadas, tem arranjos que são montados em cachepot, várias opções para o cliente escolher”, disse ao confirmar a importância de levar em consideração o gosto de diversos consumidores.

A proprietária também contou que, apesar de não ter um lucro significativo, há sim um aumento de vendas e um direcionamento para determinados tipos de flores. “Apesar da crise financeira que estamos vivendo, nossa expectativa com as vendas é sempre positiva para o Dia dos Namorados”, disse.

Já para quem que pretende comemorar o dia de forma diferente, entre as opções mais escolhidas pelos casais está o restaurante. O Calumma Pub, por exemplo, vai oferecer uma programação musical diferenciada, que agregue casais de todas

as idades. “Como o Dia dos Namorados cai em uma segunda-feira neste ano, estamos preparando um fim de semana inteiro de eventos voltado a este público”, afirmou Daniel Rodrigues Cardoso, proprietário do estabelecimento.

As pessoas mudam seus gostos e vontades constantemente. Para criar a programação, Daniel aposta nas redes sociais. “Estar antenado e sempre de olho no que o público-alvo está consumindo é um ótimo ponto de partida para criar produtos, programações e oferecer algo que esteja alinhado às necessidades dos clientes, principalmente, em um segmento como o de bares restaurantes, de forte concorrência”, alertou.

Em datas comemorativas, o público costuma consumir mais em produto, lazer e entretenimento. Por isso, para Daniel, a expectativa é boa. “Acreditamos que oferecendo uma programação musical e gastronômica diferenciada, nossos clientes terão no Calumma uma ótima opção de lazer com seus amigos e familiares”, finalizou.

VENDA A PRAZO DEVE PASSAR POR ANÁLISE DE CRÉDITO

O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, lembra que é necessário que as empresas acompanhem os gostos e tendências de seus consumidores para poder oferecer um serviço de qualidade e atender às expectativas. “O comerciante deve investir em promoções, prazo para pagamento, trazer novidades e ter um leque de opções que atraia os clientes, dando mais liberdade de esco-

lha”, comentou. Ele ressaltou ainda que, ao vender a prazo, no crediário, é fundamental que o lojista ou prestador de serviço realize uma análise creditícia, reduzindo assim, os riscos de inadimplência, tanto no carnê quanto no cheque.

“Consultar o Banco de dados do SPC é muito importante, porque, assim, o empresário não vai vender a quem está sem poder de compra e devendo no

mercado, sem ter como pagar. O Investimento em consultas é bem menor do que o que se paga de taxa para as administradoras de cartões de crédito”, disse.

Adriano reforçou ainda que ações institucionais estão sendo planejadas pela CDL para lembrar a data ao consumidor e divulgar o comércio de Volta Redonda.

QUESTÕES TRIBUTÁRIAS GANHAM DESTAQUE NA CDL-VR NO PROJETO



MESA CONTÁBIL 2017

A CDL-VR criou o projeto Mesa Contábil, uma iniciativa do diretor de Desenvolvimento Econômico e Tributário, Evandro Queiroz. O objetivo, segundo ele, é criar um espaço de reflexão de informações e conhecimentos em assuntos Contábeis, Tributários, Fiscais, Trabalhistas, Direito e Recursos Humanos.

“Considerando que cultura é o elemento central e estruturante do mundo contemporâneo, as diretorias Executiva e Jovem pretendem difundir e compartilhar informações e conhecimento com esses temas, visando através do conhecimento, melhorar o acesso à informação”, explicou.

A primeira palestra será no dia 16 de maio, com o tema “Regime Tributário Federal”, com o palestrante Leandro Cunha Glória, na sede da CDL-VR, às 19 horas. Essa é a primeira de um ciclo bimestral, com o objetivo de ajudar na prevenção de impostos pagos indevidamente ou de inclusão em regimes tributários diferentes da natureza da empresa.

Os palestrantes serão convidados da Contadores Associados da Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda e outros profissionais nas áreas do Direito e Recursos Humanos com um tema específico para cada encontro a fim de disseminar informações e conhecimentos técnicos.



O evento será de graça para os associados da CDL-VR e a programação completa, pode ser conferida no site www.cdlvr.org.br. “A ideia não é reunir só contadores, mas empresários e pessoas em geral para tirar dúvidas, sem caráter de consultoria, porque muita gente tem dúvidas sobre regimes tributários, leis trabalhistas, dentre outros assuntos. Por isso, quando o Evandro apresentou a ideia, achamos que valeria à pena investir nesse espaço de conhecimento”, afirmou Adriano Santos, presidente da CDL-VR.



Portobello shop

A casa da Portobello.

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

voltaeredonda@portobelloshop.com.br



DIREITOS E DEVERES

TODO CUIDADO É POUCO

*Claudia Marques Bueno Faria

Muitos empresários têm a falsa impressão de que na Justiça do Trabalho o empregador não tem vez. Que o reclamante pode pedir o que quiser que o seu desejo será atendido, nem que seja só parcial, mas será.

Acontece que, às vezes, a condenação do empregador é fruto da sua própria displicência em acompanhar de perto o que se passa dentro da sua empresa ou, até mesmo fora dela, quando certos serviços em nome da empresa são executados externamente. A exemplo disso, temos os serviços de contabilidade e

advocacia, e sobre esses casos, que iremos discorrer hoje.

Já tratamos aqui sobre a necessidade da prevenção numa empresa, o quão é importante se precaver de uma surpresa desagradável quer seja no âmbito administrativo ou judicial. Mas ao contrário do que se pode imaginar, tal situação é muito comum e, pode estar acontecendo agora "bem debaixo do seu nariz" e você não está percebendo.

O que se quer chamar a atenção aqui é que o acompanhamento é imprescindível. Saber exatamente aonde o seu "suado" dinheiro está sendo empregado

e qual a finalidade de determinados pagamentos também dificulta a ação dos maus profissionais.

Antes de contratar qualquer profissional para agir em nome da sua empresa, certifique-se sobre sua idoneidade no órgão de classe respectivo, consulte os órgãos do judiciário, verifique se não tem alguma reclamação sobre aquele profissional. Lembre-se que na Justiça do Trabalho o reclamado (patrão) é você e não o profissional (advogado, contador etc.) contratado, ou seja, previna-se.

* Claudia Marques Bueno Faria é advogada da CDL/VR

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 seguros que oferecemos para você com excelência e credibilidade.

SEGURO INDIVIDUAL

- AUTO
- CASCO MARÍTIMO
- IMÓVEIS
- VIDA E PREVIDÊNCIA

SEGURO EDUCACIONAL

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

PAIVA SUPERMERCADO COMEMORA 50 ANOS DE HISTÓRIA



Nascido praticamente dentro do Açougue Paiva, o empresário Gilberto Paiva Filho, começou a trabalhar no negócio da família desde muito jovem. Em 2007, seu pai, Gilberto Paiva, decidiu vender parte da empresa para seus dois filhos, Gilberto e Gilson. Desde então, os jovens empreendedores começaram a implantar novos projetos e logo viram a necessidade de ampliar e, no segundo ano de sociedade, começaram as obras do Paiva Supermercado, que incorporou mais três lojas vizinhas ao açougue. O Paiva Supermercado nasce, então, em 2009, com um mix completo de produtos para a família em todos os setores.

Oscar Paiva, avô dos atuais sócios, sempre trabalhou com gado de corte, em fazendas e frigoríficos. Em 1967, um comerciante dono do Açougue Brasil de-

sistiu do ramo e negociou a loja de apenas uma porta na Rua Napoleão Laureano, na 207. Em abril do mesmo ano, ele inaugurou o Açougue Paiva. Acostumado a viajar a negócios, ele não se adaptou à rotina do comércio e levou seu filho, Gilberto Paiva, ainda adolescente, para a loja. Em pouco tempo, ele se sentiu seguro e assumiu o negócio sozinho e gerenciou o Açougue durante 40 anos. Foi quando seus dois filhos assumiram, ampliaram o negócio e criaram o Paiva Supermercado.

No dia 11 de abril deste ano, o Supermercado comemorou 50 anos de funcionamento. E para comemorar o marco e a influência que a empresa conquistou ao longo dos anos, os sócios decidiram, então, fazer um café da manhã no estabelecimento. Ao todo estiveram presentes, aproximadamente, 350 pessoas,

entre familiares, funcionários e clientes.

O LOJISTA: Qual é o diferencial do Paiva Supermercado?

Gilberto Paiva: Como o Paiva Supermercado evoluiu de um açougue tradicional, nossa especialidade continua sendo a carne, cerca de 80% de nosso corte bovino é selecionado em fazendas de toda região, que segue para o matadouro. As carnes frescas chegam duas vezes por semana. No último ano, trabalhamos fortemente também no setor de hortifruti, dobrando de tamanho e aumentando o mix de produtos. Além disso, o atendimento diferenciado dos proprietários sempre próximos aos clientes, reforça a confiança existente nesta relação.

O LOJISTA: Quais são as expectativas para o futuro?

Gilberto Paiva: Acreditamos que o Paiva Supermercado é hoje exatamente o que nos propusemos a ser, ou seja, um supermercado compacto, porém completo para atender todas as necessidades de nosso público exigente com atendimento diferenciado, qualidade e preço competitivo. Nosso próximo passo é levar esse modelo para outro bairro da cidade dentro de um ano.

O LOJISTA: Qual é o público-alvo?

Gilberto Paiva: O público do Paiva Supermercado é formado por uma clientela fiel. Assim como a



empresa, que está na terceira geração, muitos de nossos clientes passaram a comprar aqui porque o avô e o pai sempre compraram. Além disso, o investimento em publicidade, principalmente, em mídias sociais trouxe um novo público.

O LOJISTA: Qual é a importância da parceria do Paiva Supermercado com a CDL-VR?

Gilberto Paiva: A participação da CDL Volta Redonda na construção de nosso crescimento foi essencial. Faço parte da diretoria

há dez anos e a entidade foi uma verdadeira universidade na minha formação. Minha equipe sempre participou dos cursos e seminários desenvolvidos pela casa e, com isso, melhoramos todos os nossos processos internos.

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 - Aterrado - VR

Tel: (24) **3344-8050** - **www.cdlvr.org.br**

▶ startvr

ATRAIU QUASE 500 PARTICIPANTES NA CDL-VR

FORAM DISTRIBUÍDOS MAIS DE 360 MIL DÓLARES EM PREMIAÇÃO EM CONCURSO DE STARTUPS

Os apaixonados pela inovação e tecnologia tiveram um encontro nos dias 29 e 30/04. O StartVR, evento de exposições e competição de startups, palestras e painéis, envolveu o setor acadêmico de Volta Redonda, a iniciativa privada e os empresários que têm negócios voltados para área tecnológica. O encontro, que aconteceu na sede da CDL-VR, no Aterrado, foi o primeiro do projeto Vale Digital – iniciativa para estimular o desenvolvimento tecnológico e inovação, realizado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.

O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, que esteve na a-

bertura do encontro, parabenizou a prefeitura pelo evento. "Tudo hoje passa pela tecnologia e descobrir empresas que possam colocar Volta Redonda e a região nessa rota tecnológica é fundamental para o desenvolvimento da nossa região", afirmou, lembrando que a CDL é a casa dos empreendedores.

"O futebol era uma das maneiras para a inclusão social no Brasil. Isso é passado. Agora, Volta Redonda vai utilizar a tecnologia para realizar essa inclusão. Fomos eleitos porque tínhamos boas ideias para cidade. E o StartVR é uma delas. Quero deixar um recado para todos: o impossível é só uma questão de

opinião", enfatizou o prefeito Samuca Silva, que abriu o evento, acompanhado pelo vice-prefeito e secretário de Ação Comunitária, Maycon Abrantes, que também é diretor da CDL-VR.

O secretário de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães, destacou o envolvimento e o interesse do público. "Foram centenas de pessoas presenciais no evento, além daqueles que acompanharam pelo YouTube. Isso é só o início para criar um ambiente de inovação e tecnologia em Volta Redonda, voltada para startup. Ainda teremos outras etapas do projeto do Vale Digital."



Fotos: PMVR



EVENTO SUPERA EXPECTATIVA

O idealizador do Vale Digital e Start VR, Glauber Jannuzzi, que é gerente de Soluções de Inovação e Nuvem da Microsoft, afirmou que o evento superou todas as expectativas.

“Os palestrantes são profissionais referências em suas áreas. A interação do público foi impressionante, com o foco na inovação, tecnologia e empreendedorismo. Há muito talento em Volta Redonda e no Sul Fluminense. O evento serviu também para ampliar a rede de network dos participantes e, até mesmo, negócios foram fechados durante o evento, acrescentou”.



Fonte e Fotos: Ascom-VR



COMPETIÇÃO AGITOU EVENTO

Um dos pontos altos do StartVR foi a competição entre as startups (empresas com ideias inovadoras utilizando a tecnologia), que ocorreu na manhã de domingo, dia 30. A Microsoft, patrocinadora do evento, distribuiu mais US\$ 360 mil dólares em produtos da empresa (Microsoft BizSpark Plus, composto de serviços da plataforma Azure e coaching por até um ano). Os três primeiros ganharam um valor igualitário de US\$ 120 mil dólares.

A vencedora da competição foi a startup MultiSongs, voltada para o ensaio musical de amadores e profissionais, da dupla de empreendedores Ricardo Sepúlveda e Erinete Rodrigues. “O nosso segredo? Acreditar no sonho e trabalhar muito. Realizamos diversos testes com os usuários de instrumentos musicais

até chegarmos ao produto final”, contou Ricardo Sepúlveda, emocionado pela conquista do concurso.

O segundo colocado foi a startup PostoBom e, em seguida, a Vagou. “Nunca houve um evento de tecnologia como esse no Sul Fluminense. Serviu para

mostrar que a região tem vários talentos na área de tecnologia. Aprendi muito”, comentou Maxwell Junior, 23 anos. Ele é idealizador do Vagou, um aplicativo de estacionamento em vagas de centros comerciais, que conquistou a terceira posição.



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 mesmo, 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 diminuições 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



DROGARIA RETIRO

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

ACERTE NO ALVO DO PREÇO BAIXO

CONTAS PARA EMPRESAS

* Júlia Almeida Corrêa e Guilherme Babo Reche

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 Plano 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)



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

Faça sua inscrição através do telefone (24) 3347-5845 ou 3347-3481. Você pode também enviar um e-mail para contatovoltaredonda@sebraerj.com.br

**OFICINA SEI
VENDER**

16 de maio, de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

GRATUITO e exclusivo para o MEI

**SEMINÁRIO
GESTÃO DE CONFLITOS**

18 de maio, de 19h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

GRATUITO

OFICINA
ORGANIZE SUAS IDEIAS E PLANEJE A
ABERTURA DE UMA EMPRESA

23 de maio, de 14h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

GRATUITO

SEBRAEMAS
PALESTRA APRESENTAÇÃO:
FERRAMENTA DE GESTÃO AVANÇADA - FGA

23 de maio, às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

GRATUITO

**OFICINA PRATIQUE
CONTROLE FINANCEIROS**

23 e 24 de maio, de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

Investimento - R\$120,00

**OFICINA PRATIQUE
PREÇO DE VENDA**

25 e 26 de maio, de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

Investimento - R\$60,00

NOVOS ASSOCIADOS



CDL
Volta Redonda

ABRIL - 2017

- » SHOP DO CLIMA
- » ARIANI RAMOS
- » COHAB VR
- » IEJRS INSTITUTO DE ENSINO
JOSÉ RODRIGUES DA SILVA

REALIZAÇÃO NO TRABALHO DEPENDE TAMBÉM DE CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL

No dia 1º de maio é comemorado o Dia do Trabalhador. Mais do que um feriado, a data carrega toda uma história de lutas e conquistas de seus direitos. O conceito de trabalho mudou muito com o passar dos anos e, atualmente, traz um significado de progresso, capacidade e auto-realização. Para colaborar com o crescimento deles, diversas empresas de Volta Redonda prestam serviços de capacitação destes trabalhadores com cursos, palestras e eventos.

A Microcamp é um exemplo de empresa que atua neste mercado de qualificação do trabalhador. Dentre os cursos oferecidos estão Informática Administrativa, Hardware, Desenvolvimento de Games e Inglês. Para Cassia Amorim, administradora da Microcamp de Volta Redonda, o conhecimento é a porta de entrada das melhorias no mercado de trabalho. "Cada conhecimento agregado é um degrau a mais na vida profissional, capacitando cada vez mais o trabalhador", disse.



Microcamp possui várias opções de capacitação

Segundo ela, atualmente o curso tem 1.200 alunos ativos. São 15 mil formados desde 2001. "A procura é grande, tanto por conta da necessidade dos alunos, quanto pela qualidade dos cursos", contou ao confirmar que a instituição também é procurada por pessoas que almejam mudar de área. "Isto também é determinante para que o caminho seja trilhado mais rápido e com mais confiabilidade", disse.

Mas, não são apenas os colaboradores que procuram se especializar, também as empresas que procuram este crescimento para acompanhar as tendências do mercado de trabalho. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o Sebrae, oferece na cidade de Volta Redonda cursos, palestras e programas de capacitação voltados para gestores e empresários nas áreas financeira, vendas, design, gestão estratégica, processos e inovação, entre outras oportunidades, alguns deles em parceria com a CDL-VR.

Segundo a Ana Lúcia de Araújo Lima, coordenadora do escritório do Médio Paraíba do Sebrae, os empresários ainda possuem resistência em buscar ferramentas de gestão. "Observamos que em alguns casos encaminham funcionários para receber o conhecimento que deve ser destinado ao gestor", argumentou.

Em contrapartida, existem empresários que priorizam o conhecimento e buscam informações e ferramentas para melhorar a gestão. "Algumas dessas empresas estão com o Sebrae desde o começo de sua trajetória,



Sebrae oferece cursos em seu espaço e na CDL-VR.

passando por ferramentas básicas a avançadas. Assim, percebe-se nitidamente que possuem destaque no mercado e são mais competitivas que as empresas que não buscam o conhecimento", contou.

PROGRAMA CAPACITAR

O Programa Capacitar é um projeto idealizado pela parceria da CDL de Volta Redonda com o Sebrae Médio Paraíba. O objetivo é oferecer mais conhecimento e técnicas para os empresários de comércio e serviços. É um programa que cria a oportunidade dos empresários se capacitarem e também das instituições conhecerem as necessidades das empresas.

A agenda é divulgada mensalmente na revista O LOJISTA, nas redes sociais e no site da CDL.



PROFISSIONAIS DE MARKETING FALAM DOS DESAFIOS DO SETOR FORA DA CAPITAL

No dia 8 de maio é comemorado o Dia do Profissional de Marketing, uma homenagem a quem procura aliar a necessidade do cliente em vender a do consumidor, promovendo ações que resultem em bons negócios. Com o crescimento da internet e a imersão de clientes e empresas cada vez mais evidente no mundo digital, o marketing traz diversas oportunidades de alavancar os negócios, inclusive na região que, apesar de não ser uma capital, apresenta um grande crescimento econômico, embora mantenha tradições de cidades pequenas.

A AM4, por exemplo, é uma empresa de comunicação que presta serviços para as cidades de Volta Redonda, Paraty, Barra Mansa, onde fica sua sede, além de Resende, Valença, Petrópolis, na região serrana, e da



capital carioca. Alexandre Martins, diretor comercial na AM4 disse que escolheram a região porque o Sul Fluminense é a casa deles. "É a região onde nossas famílias estão, nossa casa".

Segundo ele, quando idealizou a AM4 com seus sócios há 17 anos, tinha o intuito de criar uma empresa que pudesse dar a primeira experiência para muitas pessoas.

Alexandre afirmou que as vantagens em se trabalhar com marketing na região são inúmeras. "Aqui tem gente forte, destemida, jovens que querem uma oportunidade para se desenvolver e buscam oportunidades", contou. E para fazer um bom negócio, ele afirmou que o segredo é acreditar no negócio, aprender a dizer não, procurar ajuda empresarial especializada na área e ter uma boa noção do fluxo de caixa. Outra empresa que trabalha com

marketing é a Foco Comunicação, que fica em Volta Redonda.

Para Davi Tedesco, sócio-proprietário da agência, a região foi escolhida porque é sua cidade de nascimento e onde foi criado. "No início éramos apenas uma empresa de publicidade, mas de acordo com a demanda, acrescentamos os serviços de internet, marketing digital e assessoria de imprensa", explicou.

Ele disse que as vantagens da localização começam com a qualidade de vida. "Além disso, se estivéssemos na capital seríamos apenas mais uma empresa de comunicação. Aqui na região, somos a Foco", acrescentou. A chave para um bom negócio, segundo Davi, é entender o que vende, procurar se especializar, ter uma equipe que tenha paixão pelo produto, e sempre procurar entender o público e sua demanda.



Alexandre Martins é diretor comercial na AM4, que atende a sete cidades

CDL-VR E FCDL-RJ VÃO A ALERJ DEBATER PROJETO DE LEI QUE PODE ONERAR COMÉRCIO

No dia 18 de abril, as CDL's de todo o Sul Fluminense e o presidente da FCDL-RJ, Marcelo Mérida, marcaram presença em reunião de continuidade contra a emenda nº 1, do PL 1364/2016, que quer regulamentar a inclusão e exclusão dos nomes dos consumidores nos cadastros de proteção ao crédito, dificultando o processo de prevenção e combate à inadimplência, cada vez maior.

O encontro aconteceu na Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro, a Alerj. O objetivo foi debater com os demais representantes da classe lojista e o presidente da Comissão de Constituição e Justiça, o deputado Edson Albertassi, a emenda que está em tramitação na Assembleia.

O manifesto contrário foi proposto pela FCDL-RJ e teve apoio das CDL's de todo o estado do Rio, que também consideram a alteração como prejudicial aos clientes e ao comércio. "Fico muito satisfeito por participar, como presidente de uma entidade que representa não apenas as 42 CDLs do Estado, mas todos os empresários lojistas, dessa ação criada para mostrar aos nossos representantes políticos que a emenda, além de desfavorecer o setor comercial, prejudica diretamente o consumidor, que é quem mais precisa do crédito", ressaltou o presidente da FCDL-RJ, Marcelo Mérida.

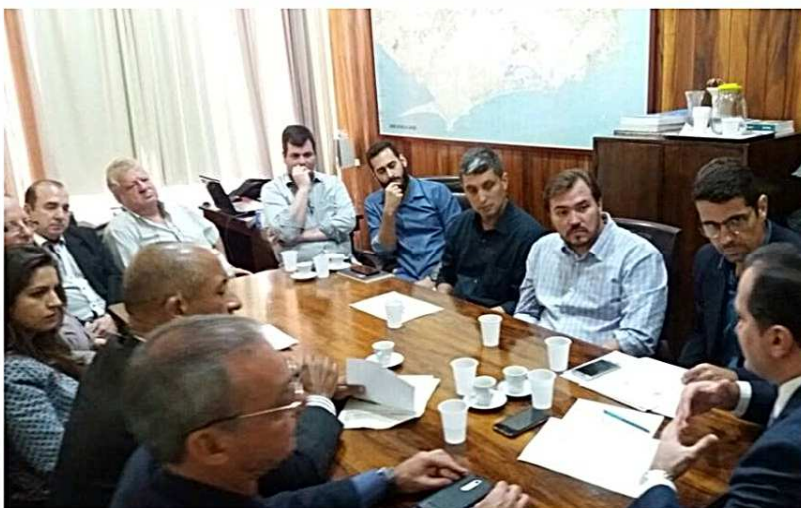
"Temos que nos unir para evitar que mais uma lei venha sobrecarregar as entidades, o comércio e ainda prejudica, como falou o presidente Marcelo Mérida,



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

da, o consumidor. Não podemos mais aceitar que se criem cada vez mais despesas para o nosso ou qualquer outro setor, que já sofre demais com as altas cargas tributárias", comentou Adriano Santos, presidente da CDL-VR.

Os representantes das lideranças lojistas afirmaram que a aprovação dessa emenda burocratiza e torna o procedimento mais penoso para o consumidor, uma vez que coloca a comunicação sobre dívidas a serem incluídas no cadastro de inadimplentes para ser realizada por meio de Aviso de Recebimento (AR). Além do presidente da FCDL-RJ e de Adriano Santos, também estiveram na reunião Fabiano Gonçalves (CDL Niterói), Daniel Junior (CDL Paraíba do Sul), Rodrigo Arbach e André Luís Amêndola (CDL Resende), Valter Ornellas e Thais Nascimento (CDL Angra dos Reis), Carlos Monjardim e Wanderlei Silva (CDL Rio de Janeiro), Isaque Almeida e André Felício (CDL Rio Bonito), Raiane Pereira (FCDL-RJ) e Patrícia Rech (SPC Brasil).



DICAS DE

INVERNO



O inverno não traz somente o frio, temos um verdadeiro pavor da possibilidade de um caminhão de doenças que podem vir anexadas a ele. Com a tentativa de evitar ou pelo

menos minimizar seus efeitos, o biomédico Roberto Martins Figueiredo, conhecido como o dr. Bactéria tem dicas bem legais:

AMBIENTES FECHADOS:

- Este ato pode acarretar na diminuição da aeração da casa, sobretudo os quartos, com uma concentração de poeira. Este material, aliado a uma umidade

pode servir como um verdadeiro banquete para ácaros que, ao se alimentar liberam cápsulas microscópicas fecais que podem agravar ou causar processos rela-

cionados a doenças respiratórias, como asma. Isto sem falar na concentração de esporos de fungos (bolores) que podem agravar estas situações.

O QUE FAZER?

Manter arejados os ambientes internos. Abrir as janelas entre 10 da manhã e 5 da tarde.

- O uso de aparelhos para purificação do ar é recomendado.
- Evitar carpetes ou cortinas que acumulem poeiras.
- Use aspiradores de pó que tenham um elemento filtrante do tipo Hepa.
- Passe no chão panos umedecidos com desinfetantes ou então, em alguns casos, uma mistura de um copo de querosene para 10 litros de água é uma boa pedida.
- Recobrir colchões, travesseiros e almofadas com sacos protetores que sejam permeáveis na parte superior e impermeável na parte interna e fechados por zíper. A cama deve estar afastada da parede. Coloque livros e objetos em armários fechados.

Outros procedimentos que devem ser efetuados para se evitar doenças:

- Lave muito bem as mãos! As mãos servem de vetores para muitos germes, são os verdadeiros responsáveis pela transmissão de gripes e resfriados, entre outras doenças. Somente o fato de lavar as mãos já reduziria em 99% o índice de doenças hospitalares.

- Não permitir que fumem em ambientes internos. Os fumantes passivos, sem falar nos ativos, podem apresentar agressão no epitélio e nos cílios existentes na traqueia, isto acarreta em uma diminuição da capacidade de eliminação de substâncias estranhas como germes, poeira, fezes de ácaros entre outros elementos, podendo agravar ou trazer complicações e doenças respiratórias.

- Lavar os cobertores, pelo menos, de 10 em 10 dias, secar muito bem ao sol, colocar em sacos plásticos fechados e guardar - no caso da presença de pessoas com problemas respiratórios,

levar os cobertores e agasalhos de lã até o freezer por 12 horas (dentro de sacos plásticos) - este procedimento mata os ácaros, que não aguentam o frio do freezer, após, guardar em armários protegidos.

Segundo dr. Bactéria, não podemos esquecer que no inverno temos uma quantidade de ar frio muito grande e que este é mais pesado que o ar quente o que implica em uma não renovação de ar e acúmulo de poluentes em locais de maior frequência de pessoas então, evite aglomerações. Nos casos de ônibus e metrô, não esquecer de deixar algumas janelas abertas, por mais frio que pareça, isto implica em uma renovação de ar e diminuição da presença de poluentes.

**Cuide da sua saúde assim como
você cuida da sua empresa!**

**Tenha um plano de
gestão financeira
eficiente...**



**...e faça um
Plano Unimed
Volta Redonda!**



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

**Vamos conversar? ligue 3344-8050
ou venha bater um papo com a gente!**



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

