

O Lejista



Vila Santa Cecília

LEVOU QUASE
100 MIL PESSOAS
À VILA SANTA CECÍLIA



Feira livre



Food truck



Atividades culturais



Infraestrutura



NESTA EDIÇÃO

- 04 ACONTECEU
3º ENCONTRO MESA CONTÁBIL 2017 05
- 06 7 DICAS PARA ATRAIR E FIDELIZAR CLIENTES
LIQUIDAÇÕES ENCERRAM INVERNO COM CHAVE DE OURO 08
- 09 ESPAÇO CDL-VR
ESPAÇO CDL JOVEM 10
- 12 PROCURA POR EMPRESAS ESPECIALIZADAS EM VESTIBULARES CRESCE NO SEGUNDO SEMESTRE
COMÉRCIO E SERVIÇOS 13
- 14 MÊS DAS CRIANÇAS, BRINQUEDOS E BRINCADEIRAS
MODA PRIMAVERA VERÃO EM ALTA 15
- 16 ESPECIAL RUA DE COMPRAS
- 
- MERCADO PARA FELINOS GANHA ESPAÇO NA REGIÃO 20
- 22 PALESTRA SOBRE E-SOCIAL EM SETEMBRO
ESPECIAL MÊS DO CONTADOR 23
- 24 CIRCUITO "GANHANDO MERCADO EM TEMPOS DE CRISE" ATRAIU MAIS DE 2000 PESSOAS
AGENDA PROGRAMA CAPACITAR 26
- 28 SAÚDE EM DIA
DIREITOS E DEVERES 30



EXPEDIENTE

Composição e Edição

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

Jornalista Responsável
Regiane Amaro Lannes
(MTB-22354/01)

Conselho Editorial
Diretorias da CDL-VR
e CDL-VR Jovem

Composição, Diagramação e Arte Final
Artmídia Publicidade e Propaganda

Fotolito e Impressão
OLPS Gráfica

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

Estagiária de Jornalismo
Amanda Dofini

Revisão Final
Jader Costa

Fotos
Carlos Caldeira
Jader Costa
Paula Monteiro

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 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
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
 /cdlvoltaredonda

PALAVRA DO PRESIDENTE

FOCADOS EM MELHOR ATENDER

A cada dia, estamos trabalhando para melhorar o atendimento aos nossos associados. Nossas equipes são treinadas e preparadas para que possam orientar a todos sobre os nossos serviços e temos buscado sempre junto ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e a CNDL (Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas) capacitações, aperfeiçoamento, novas atualizações e ferramentas que ajudem a otimizar os serviços usados pelos nossos associados, com o objetivo de oferecer um suporte ainda mais eficiente a todos vocês.

Já estamos trabalhando também para trazer mais uma vez uma campanha de Natal que surpreenda as empresas e também os consumidores, com inovação sempre. Em breve, vamos ter todos os detalhes para que dezembro seja mais uma vez um dos melhores meses de venda para o setor varejista.

O “Rua de Compras” também vem sendo um sucesso e as três edições já reuniram cerca de 150 mil pessoas e, o de setembro, na Vila Santa Cecília, não foi diferente. O projeto já deu tão certo que a cada edição, a adesão de lojistas aumenta, o que mostra que estamos no caminho certo: o de união pela nossa classe, divulgando o comércio, atraindo novos consumidores e mantendo a economia estável em nosso município.

A retomada do Shopping Park Sul, no bairro São Geraldo, é uma mostra de que as empresas ainda acreditam no crescimento da economia. Além disso, temos visto diversos setores em expansão, principalmente, o de gastronomia, com a abertura de novos restaurantes e bares. O de serviço também vem crescendo e novas lojas de varejo abrem a cada dia.

É nesse caminho de crescimento, apesar de toda a dificuldade que a crise econômica trouxe para o nosso país, que estamos focados, porque não adianta ficar parado no tempo. É preciso que todos nós, empresários e sociedade, encaremos o desafio de manter a nossa cidade nesta rota do desenvolvimento.

Que setembro seja um mês de boas notícias e que possamos nos preparar para o fim do ano, planejando nossos estoques, definindo novas metas e preparando nossas equipes.

Um ótimo mês a todos!

Adriano de Oliveira Santos
Presidente da CDL de Volta Redonda



CDL-VR PARTICIPA DE SEMINÁRIO SOBRE POPULAÇÃO DE RUA

No dia 18 de agosto, foi realizado o I Seminário Municipal sobre Pessoas em Situação de Rua, no auditório do Centro Universitário Geraldo Di Biase (UGB). O evento, promovido pela Prefeitura de Volta Redonda, por meio da Secretaria de Ação Comunitária (Smac), teve como tema “O protagonismo das pessoas em situação de rua na política de assistência social em Volta Redonda”. A CDL-VR foi uma das entidades que marcaram presença no evento em busca de soluções para este quadro que segue em crescimento.

O objetivo do evento, que durou toda a manhã, foi discutir, com parcerias, a política pública para esta população de rua. Na plateia, além das autoridades municipais e convidados, também estavam presentes representantes dos municípios de Resende, Porto Real, Barra Mansa, Quatis, Piraí, Vassouras e Valença, do Conselho Municipal de Assistência Social de Volta Redonda, além de moradores em situação de rua - muitos fazendo uso do Abrigo Seu Nadim e do Quarto de Passagem (locais mantidos pela Smac).

A diretora Sônia Maria Alves de Lima representou a CDL-VR no evento. Segundo ela, hoje em dia, o número de pessoas em situação de rua cresce a cada dia mais. “Este quadro é muito preocupante, mas a CDL, representando a classe lojista da

nossa cidade, está sempre disposta a contribuir a mudar a situação”, disse. Para a diretora, o seminário foi um grande avanço. “Foi um momento único no qual foi possível ouvir relatos de superação, palestra motivacional e propostas para incluir estas pessoas novamente ao seio familiar e da sociedade”, completou.

COMO AJUDAR?

No Centro POP serão informadas as necessidades e qual a maneira mais adequada para ajudar. O Centro está localizado na Avenida Oscar de Almeida Gama, número 53, no bairro Aterrado.



Foto: Divulgação

Sônia com representantes do seminário

PARTICIPAÇÃO NA 35ª CONVENÇÃO ESTADUAL DO COMÉRCIO

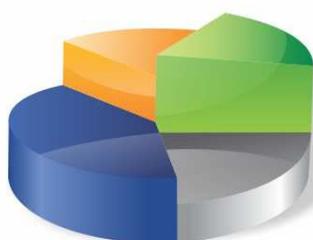
A CDL-VR participou entre os dias 25 e 27 de agosto da 35ª Convenção Estadual do Comércio Varejista do Rio de Janeiro. O evento reuniu 225 convenccionais, representados pelos diretores das CDL's do Estado e seus convidados, no hotel Le Canton, em Teresópolis, região Serrana. Segundo o presidente da CNDL, Honório Pinheiro, o encontro traz conhecimentos e troca de informações entre os lojistas. “O varejo tem cada vez mais importância singular no processo produtivo brasileiro. Precisamos utilizar as ferramentas disponíveis e se posicionar de maneira inovadora nos pontos de vendas”, completou.

O presidente da CDL Volta Redonda, Adriano Santos, contou que o encontro ofereceu palestras de alto nível, com informações importantes para o dia a dia das CDL's e uma forte integração entre os participantes. “Esse encontro foi sensacio-

nal. Pudemos alinhar muitos dos projetos que desenvolvemos em Volta Redonda com as ações estaduais da Federação”, concluiu.



O Vice-prefeito Maicon Abrantes explica propostas



3º ENCONTRO **MESA CONTÁBIL** 2017



TEMA SOBRE REFORMA TRABALHISTA ATRAIU MAIS DE 140 PESSOAS NA CDL-VR

No dia 31 de agosto, à noite, foi realizada mais uma edição do projeto “Mesa Contábil”, que visa levar informação sobre questões tributárias, de recursos humanos e contábeis, a empresários e contadores da região, com o objetivo de facilitar o entendimento sobre diversos temas, evitando que as empresas caiam em armadilhas fiscais, seja por desconhecimento ou desrespeito às leis em vigor. O tema da última edição “O que muda com a Reforma Trabalhista” atraiu mais de 140 pessoas.

O evento aconteceu no auditório da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), realizadora do projeto. A palestra teve como facilitadora a gestora em Recursos Humanos, Leiliane de Oliveira Rodrigues, com pós-graduação em Gestão Organizacional de Pessoas e coordenadora do Departamento Trabalhista da Glória Contabilidade.



Auditério lotado no Mesa Contábil

O encontro foi focado nas principais alterações e dúvidas sobre a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) e como isso

provoca mudanças e impactos nas relações trabalhistas. Desta vez, o público-alvo foram profissionais de diversos setores como Recursos Humanos, advogados trabalhistas, contadores, associados da CDL-VR e representantes da Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda (Aescon-VR).



O diretor Evandro Queiroz, idealizador do projeto

A iniciativa de promover encontros sobre diversos assuntos que mudam o dia a dia das empresas é do diretor de Desenvolvimento Econômico e Tributário, Evandro Queiroz, que se preocupa em manter a classe produtiva atualizada sobre diversas mudanças nas leis fiscais. “Sabemos que são temas, muitas vezes, desgastantes, porque são cheios de siglas, códigos, números, entre outros dados que o contador lida, mas é importante que o empresário tenha domínio dessas informações para que a troca com o profissional de contabilidade e advogados jurídicos seja maior, porque se ele tem conhecimento, pode ajudar por conhecer realmente o que a empresa precisa ou não pagar. A

questão tributária da empresa e outras questões legais devem ser de conhecimento de todo gestor, porque, sem isso, está sujeito a cometer falhas que podem vir a se tornar um grande problema futuro”, acrescentou.



A palestrante da noite, Leiliane de Oliveira Rodrigues

Para o presidente da CDL-VR, Adriano Santos, a cada edição, o projeto traz informações relevantes para a classe lojista e prestadores de serviços, possibilitando não só a ampliação do conhecimento, como mostrando a importância do empresário cuidar com mais envolvimento de questões pertinentes a sua empresa. “Esse sucesso da Mesa Contábil vem da dedicação do nosso diretor Evandro, que tem feito muito para abrir esse caminho de conhecimento para nossos associados e também para os próprios contadores e outros profissionais ligados à área jurídica, com palestras ministradas por especialistas e conhecedores de diversas questões legais. O empresário precisa estar atualizado e saber o que isso impacta na sua empresa. Todo gestor deveria vir às palestras para se manter atualizado”, comentou.

Fotos: Divulgação



07 DICAS INFALÍVEIS PARA ATRAIR E FIDELIZAR CLIENTES

Para que as empresas consigam sobreviver no mercado e destacar-se da concorrência, o cliente deve ser prioridade. No levantamento realizado pelo Sebrae sobre as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no primeiro ano de atividade, a falta de clientes ficou em primeiro lugar, afetando 29% dos negócios. Pensando nisso, a Ocyadesk, startup desenvolvedora de sistemas voltados para gestão de relacionamento com os clientes, preparou dicas infalíveis para atrair e fidelizar mais consumidores.

1. Entenda seu consumidor e dê voz a ele

Para agradar o consumidor é importante entender quais expectativas ele tem e entender os processos pelos quais ele passa até chegar à sua tomada de decisão. Co-

nhecê-lo também é fundamental para determinar as estratégias de marketing do seu negócio. Realize comitês, tanto para a área executiva, como para funcionários e clientes.

Assim, você tem contato direto com as opiniões e sugestões que o consumidor tem para oferecer.

2. Entregue valor e não produtos

Quando o consumidor busca uma empresa, ele não está interessado apenas em comprar o produto, ele quer comprar um valor. Por exemplo, um cliente que, frequentemente, tem dor nas costas por

conta de um colchão ruim e decide adquirir um novo modelo não irá buscar apenas um colchão, mas conforto, uma noite tranquila de sono e alívio da dor, então, é isso que você deve vender. Os clientes têm

valores diferentes conforme o contexto em que se encontram, alinhe os valores da sua empresa com os valores de cada um deles.

3. Converse com a equipe de atendimento

Quem mais entende sobre o seu consumidor é quem está em contato direto com ele: sua equipe de atendimento. Ela está sempre escutando as queixas e elogios que os clien-

tes fazem à sua empresa. Aquilo que não atende às expectativas dele, o que mais o agrada, o que ele mais procura são respostas conhecidas pelos seus funcionários. Então, aprovei-

te-se disso e realize entrevistas e pesquisas junto à equipe de atendimento para conhecer melhor o cliente.

4. Invista em cultura

Cultura organizacional é um conjunto de valores e práticas que movem uma empresa e que são compartilhados por todos. Cada empresa tem

uma cultura organizacional própria. Quando seu objetivo é ter um bom atendimento ao cliente, você precisa criar uma cultura organizacional de a-

tendimento, ou seja, precisa incorporar a qualidade de atendimento como um valor primordial para toda a empresa.

5. Aposte em treinamento e desenvolvimento

No mundo atual, o cliente tem, à sua disposição, uma infinidade de produtos muito semelhantes. Frequentemente, o que acaba fazendo a diferença e influenciando a esco-

lha do consumidor é a qualidade do atendimento recebido. Assim, é preciso compor uma equipe disposta e preparada para lidar com diferentes clientes. Nesse contexto, investir

em treinamento é fundamental, já que o comportamento dos atendentes forma a primeira impressão que o cliente tem.

6. Monitore métricas e metas

Metas envolvem objetivos e alinhamento estratégico, tanto em relação à empresa, como em relação à equipe e a cada funcionário, individualmente. É essencial definir metas e alinhar as etapas que de-

verão ser seguidas para o cumprimento de cada uma delas. Já as métricas são fundamentais para que você veja como anda o seu atendimento, permitindo que você faça uma avaliação precisa sobre o mo-

mento atual do negócio. Assim, você pode verificar se os treinamentos que oferece são eficientes, se as metas estabelecidas são realistas e se seus funcionários estão se esforçando para cumpri-las.

7. Sempre ofereça um bom atendimento ao cliente

É importante reconhecer o que foi alcançado pela empresa em termos de atendimento ao cliente, mas isso não significa que você deva contentar-se com o que foi feito e estagnar-se num modelo único. Arriscar algo novo, muitas vezes, traz resultados positivos surpreendentes. Esteja

sempre atualizado às novidades de mercado, avaliando o que vale a pena ser incorporado ao seu modelo de negócio. No contexto atual, é preciso manter-se sempre em movimento para não ser pego desprevenido por um concorrente novo na praça.

Como você pode ver, manter um atendimento de excelência não é tarefa fácil e exige o envolvimento de toda a empresa, mas o resultado é recompensador: clientes satisfeitos e fidelizados, gerando cada vez mais lucros para o seu negócio.

LIQUIDAÇÕES ENCERRAM O INVERNO COM CHAVE DE OURO

As liquidações de inverno já estão na agenda da população. Mesmo antes da crise, muitas pessoas têm a tradição de aguardar as promoções para fazer suas compras de roupas, sapatos, cama, mesa e banho, além de outros produtos. Para melhor atender o público, as lojas de Volta Redonda prepararam grandes ofertas para agradar o consumidor e conquistar mais clientes.

Douglas Santos Fazolato, sócio-proprietário da loja de roupa infantil Pimpolim, disse que estava trabalhando com descontos promocionais desde o final de junho, mas a liquidação oficial começou na segunda quinzena de julho. “A grande vantagem de liquidar mercadorias de inverno é baixar o estoque para que possamos trabalhar a nova coleção Primavera-Verão. Neste ano, o frio demorou a chegar e a liquidação se mostrou uma oportunidade de vender aquelas mercadorias que não saíram conforme planejamos”, contou.



Paulo Drillard procura trazer tendências para seus clientes

A promoção, que dura cerca de 25 a 35 dias para tentar zerar o estoque, resulta em um aumento de 40% na procura pelos produtos. “Os clientes já sabem que nos meses de julho e agosto as lojas estão liquidando e, assim, esperam para comprar peças com descontos atrativos. O estoque só não zera, porque o brasileiro ainda está atento à crise. Então, se restringe apenas em comprar o necessário”, explicou.

No caso da Via 16, a liquidação começou em julho, logo após o Dia dos Namorados, e durou cerca de um mês e meio. “As vantagens em liquidar são limpar o estoque e fazer dinheiro para a próxima coleção. As coleções estão muito antecipadas, nem acaba o frio e os fornecedores já estão com os catálogos da Primavera-Verão. É tudo muito corrido, então precisamos liquidar”, comentou Paulo Drillard, proprietário da loja.

A procura nesta época, na Via 16, aumenta de 30 a 40% e o público varia entre adolescentes e adultos. Mas, o público mais frequente é o composto por mulheres de 20 a 40 anos. “Antes da crise, as lojas conseguiam lucrar mais. Mas, precisamos fazer o máximo para o bem do negócio. Deixamos de ganhar dinheiro, mas o cliente sai lucrando”, concluiu.



Pimpolim encerrou suas promoções no mês de agosto

PROGRAMA “AVANÇA VAREJO” VAI BENEFICIAR ASSOCIADOS A CDL-VR



CNDL representa um esforço conjunto entre as duas instituições com o objetivo de aquecer o mercado e contribuir para a retomada do crescimento econômico. “A Caixa quer estimular, por meio dessa parceria, o crescimento econômico do setor, que é extremamente importante e decisivo para a economia do país”.

“Trata-se de uma iniciativa fundamental para incentivar as atividades do setor que é o grande empregador do país. Com a parceria, damos mais um passo para a retomada do crescimento econômico e recuperação de empregos”, destaca Honório Pinheiro, presidente da CNDL. O acordo vai favorecer cerca de 450 mil lojistas associados a CNDL, com mais de um milhão de estabelecimentos comerciais de pequeno, médio e grande porte em todo o Brasil. Por meio do convênio firmado, o empreendedor vai dispor de linhas diversificadas para o financiamento de ônibus, caminhões, máquinas e equipamentos novos, aquisição de softwares e serviços correlatos no mercado interno, além de investimento em inovações.

A Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e a Caixa Econômica Federal assinaram um acordo de cooperação para impulsionar o segmento varejista do país, no dia 17 de agosto. O banco vai destinar R\$ 1 bilhão em recursos para o setor, além de disponibilizar condições diferenciadas para os associados do sistema CNDL. No dia 28 de agosto, o gerente regional da Caixa, Bruno Pereira, e equipe fizeram uma reunião com a CDL-VR para serem apresentados os benefícios da parceria aos associados.

Denominado de programa “Avança Varejo”, o acordo vai disponibilizar condições especiais em produtos e serviços bancários para fomento do setor, além de atendimento diferenciado e benefícios específicos para as empresas associadas. Dentre os benefícios estão linhas de capital de giro, crédito rotativo, de investimento e financiamento, com prazos mais alongados e taxas de juros diferenciadas.

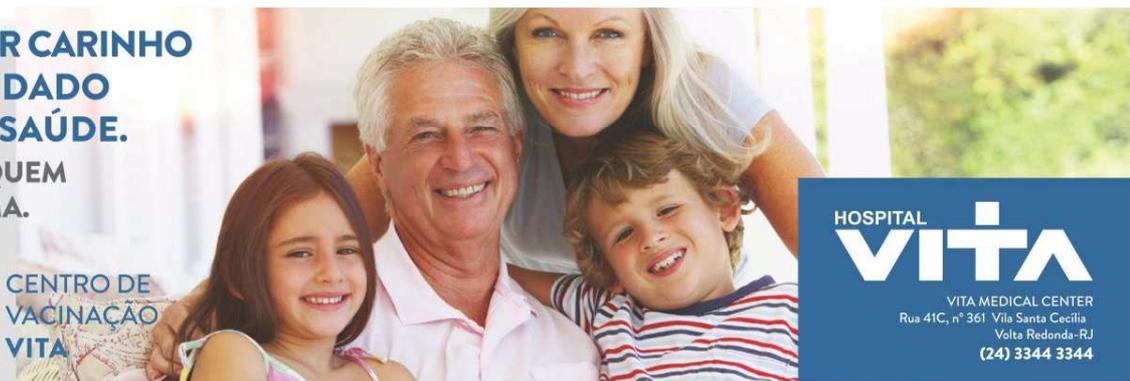
Para o gerente nacional de Estratégia de Clientes da Caixa, Daniel José Ferraz dos Santos, o acordo assinado entre Caixa e

**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



sul fluminense startupweekend

reúne 80 jovens da região na CDL-VR

A CDL de Volta Redonda foi mais uma vez palco para evento de inovação tecnológica. O Startup Weekend aconteceu durante todo um final de semana, em um total de 52 horas, e contou com a participação do prefeito Samuca Silva, no domingo, dia 20 de agosto, para o encerramento do evento e premiação. O objetivo do encontro foi fomentar a criação de startups de prestação de serviços ao município. O projeto foi realizado com a parceria da CDL Jovem e contou com a presença de 80 pessoas.

Durante o evento, jovens de Volta Redonda, Barra Mansa, Resende, Barra do Piraí, da cidade paulista de Bananal, e do Rio de Janeiro, compartilharam



Apresentações de Startups

ideias e montaram equipes para criar projetos. As três melhores atuações foram premiadas com ingressos para participar de outros eventos característicos de empreendedorismo a nível nacional, além bolsas de estudos para cursos do Sebrae e consultoria grátis para montar as próprias empresas.

Segundo o presidente da CDL Jovem, Gilberto Paiva, a CDL Jovem tem como um de seus principais fundamentos o apoio ao jovem empreendedor. “O Startup Weekend não poderia ter escolhido uma casa melhor para o seu primeiro evento na região. Inovação, tecnologia, liderança, criatividade são conceitos alinhados com a nossa ins-

tituição”, declarou. Ele disse ainda que ficou impressionado com o alto grau de conhecimento e vontade de empreender dessa galera tão nova. “Foram três dias de muito aprendizado. Eles se dedicaram bastante e todos os projetos desenvolvidos foram sensacionais. Uma experiência muito enriquecedora para todos”, acrescentou.

O secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães, foi um dos cinco jurados do evento. Os demais foram Gustavo Mota, Bernardo Monzo, Marcelo Macedo e João Felipe Lima. O organizador geral do Startup Weekend, Plínio Calmeto Chaves, contou que 50 ideias foram geradas inicialmente. Dessas,



Auditório cheio



Joselito Magalhães e Gilberto Paiva



**DROGARIA
RETIRO**

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





acerte no
ALVO
do preço
baixo



**PRIMAVERA DE
PREÇO BAIXO
É NA RETIRO**
#SETE #PRIMAVERA

três foram premiadas. As startups selecionadas foram "Toca Logo", "G2" e "GO.Order". O aplicativo "Batuta", que monitora a saúde de pessoas idosas, ganhou menção honrosa do júri.

A organização ressaltou que a parceria com o poder público é importante para o empreendedorismo digital. "É imprescindível esta participação do poder público, porque somente vamos funcionar bem, gerar ideias e propostas de trabalho, se todos os atores - público e privado -, e a população apoiarem para que o objetivo seja alcançado. Pela primeira vez, eu que trabalho há muito tempo com esse tipo de evento, vi a presença de um prefeito prestigiando essas

novas ideias. Parabéns ao Samuca por ter vindo aqui", comentou Plínio.

Participantes de outras cidades fizeram elogios à presença do poder público e dos parceiros ao projeto de inovação tecnológica e criatividade. "A cidade é extremamente receptiva. O que eu aprendi em três dias foi uma evolução profissional que demoraria dez anos para ter esses conhecimentos. E aqui eu consegui mostrar este trabalho", disse Gustavo Kengen, de Barra do Piraí, que conquistou o primeiro lugar, com o aplicativo "Toca Logo", voltado para a contratação de músicos para festas particular e públicas, casamentos, shows em casas noturnas, entre outros.

O estudante de TI (Tecnologia da Informação), João Vitor de Souza Marinho, de 20 anos, disse que quando ficou sabendo do evento na faculdade, saiu do distrito de Conservatória, em Valença, e veio a Volta Redonda para participar. "Abriu-se uma porta para que eu pudesse criar algo. Eu não tinha esse conhecimento que tenho agora. Isso pode mudar a minha vida", comentou.



Fotos: Divulgação

Gilberto Paiva com o prefeito e organizadores

PREFEITO ANUNCIA VERBA PARA CRIAÇÃO DE STARTUP DE SERVIÇOS PARA VOLTA REDONDA

Com objetivo de fomentar a criação de startups de prestação de serviços ao município, o prefeito de Volta Redonda, Samuca Silva, anunciou que vai encaminhar uma verba orçamentária suplementar para o desenvolvimento das empresas. O anúncio foi feito durante o Startup Weekend, na CDL-VR.

O chefe do Executivo destacou que, como prefeito digital, adota a transparência pública na sua administração, e vai fazer da EPD (Empresa de Processamento de Dados) uma incubadora de startups, contando com o apoio

das universidades de Volta Redonda.

Samuca lembrou que em abril deste ano, Volta Redonda sediou o Start VR, dentro do projeto Vale Digital, também com intuito de estimular o desenvolvimento tecnológico. "Um projeto que levou dez anos para chegar a Volta Redonda e que pretende trabalhar por um parque de tecnologia e empreendedorismo", afirmou o prefeito.

Ele disse ainda que tem ido a Brasília atrás de recursos públicos e privados para fomentar a tecnologia junto com o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio

as Micro e Pequenas Empresas). "Volta Redonda poderá ter o primeiro prefeito empreendedor da sua história, podem contar comigo porque estou trabalhando pelas mudanças", acrescentou o prefeito.



Samuca Silva reafirma apoio

UM NOVO JEITO DE PEDIR O SEU FRANGO FRITO FAVORITO

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS





BARÃO EXPRESS

WWW.BARAOEXPRESS.COM.BR

BAIXE NOSSO APLICATIVO E FAÇA SEU PEDIDO

QUANDO A FOME BATE, NÃO TEM COMO FUGIR

Disponível na

CDL JOVEM ENTREGA CHEQUE DA



A CDL Jovem de Volta Redonda realizou no dia 11 de setembro, a entrega à Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apae-VR) do cheque simbólico no valor de R\$ 24.715,00. O valor foi arrecadado com a Feijoada Amigo Solidário, realizada em agosto no Ricardo Buffet, que neste ano teve recorde de público. O dinheiro foi depositado numa conta da entidade.

Segundo o presidente da CDL Jovem, Gilberto Paiva, a equipe envolvida na arrecadação ficou extremamente feliz com o resultado, já que esta foi a edição que mais arrecadou dinheiro que pôde ser destinado a uma das entidades mais tradicionais de Volta Redonda e que atravessa por um momento financeiro delicado. "Isso prova o potencial que temos quando unimos forças pela causa solidária. Agradeço mais uma vez a toda diretoria, empresas patrocinadoras, músicos, associados e todos os envolvidos nesse evento, que assinam esse



cheque junto com a gente", acrescentou.

O presidente da Apae-VR, Mário Vitor Lopes, agradeceu o trabalho de mobilização para que a feijoada atingisse seu maior número de pessoas e de arrecadação, tanto por parte dos diretores, dos colaboradores e dos patrocinadores. "Ficamos não só agradecidos, porque esse

dinheiro é muito bem-vindo e será usado de forma consciente e responsável, ajudando na gestão da nossa entidade, mas felizes de ver que é possível incentivar a solidariedade nas pessoas. Só temos a agradecer tudo que a CDL-VR, principalmente, os diretores da Jovem, têm feito para nos ajudar", comentou.



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

SUPERMARKET VAI ESTENDER CAMPANHA DE ANIVERSÁRIO ATÉ OUTUBRO

A Rede Supermarket comemora mais um ano desde sua fundação. Um dos fundadores da associação é Eduardo Cândido Alves Abrantes, atual administrador e diretor do supermercado Floresta e vice-presidente do Supermarket. Ele enxergou na rede uma possibilidade de fomentar os negócios, se tornar competitivo na região e oferecer preços mais baixos que os da concorrência.

O Supermarket já é uma das maiores associações do Rio de Janeiro, para comemorar o aniversário, que foi celebrado no dia 2 de agosto, o gerente comercial do Floresta, Ronildo Novato, preparou junto com sua equipe uma grande festa de preços. As promoções vão até a primeira quinzena de outubro. "Nós deixamos de ganhar no preço, mas focamos em conquistar e atender a maior quantidade de pessoas", afirmou.

O LOJISTA: Como funciona a Rede Supermarket?

Eduardo Abrantes: São oito diretores do Supermarket em oito anos. O Floresta é representado como vice-presidente. A associação dos supermercados é uma forma encontrada dos pequenos e médios empresários em buscar grandes negócios com as indústrias, ou seja, conseguir negociar em volumes maiores e ter uma condição melhor de preço. Isso favorece muito o nosso negócio, pois nos tornamos competitivos no mercado.

O LOJISTA: Qual é o objetivo da rede?

Eduardo: O Supermarket pensa em qualidade de serviços sem-



Gerente comercial, Ronildo Novato e diretor Eduardo Cândido, respectivamente

pre. Queremos ter boas lojas, boa localização e bom mix de produtos e também oferecer os melhores preços do mercado. Com isso, atendemos as classes C, D e E. A classe A e B também são atendidas, mas não é o foco.

O LOJISTA: Qual é o diferencial do Floresta?

Eduardo: O nosso diferencial é sempre promover para o nosso cliente uma compra com satisfação. Procuramos sempre oferecer qualidade, variedade e preço. Nós temos uma central de distribuição frigorífica para que, assim que o produto chegue, seja analisada a qualidade, se ele está na temperatura certa. Só então é armazenado e distribuído. Para isso, contamos com uma engenheira de alimentos, dois veterinários e uma nutricionista, que fazem inspeção nas lojas.

O LOJISTA: A comemoração de aniversário do Supermarket foi estendida. Quais são as novidades para os clientes?

Ronildo: A campanha de aniversário de oito anos do Supermar-

ket se iniciou no dia 18 de agosto. É uma campanha da rede em que a ideia é trazer produtos de qualidade, de grandes marcas, com um preço abaixo do mercado. Já é uma tradição na região, os consumidores já aguardam essa data. As lojas já estão decoradas, os colaboradores com camisas, a loja está toda decorada com arco de bolas, banda, bolo e café da manhã, tudo em clima de festa. Além disso, foram feitos encartes especiais com os preços ainda mais baixos.

O LOJISTA: Qual é a importância em ser um associado da CDL-VR?

Eduardo: Nós do Floresta fizemos parte da fundação de várias associações, inclusive da CDL-VR. Antigamente, vendíamos roupas e trabalhávamos muito com crediário. Por esse motivo, a consulta ao SPC sempre nos ajudou muito e estamos juntos até hoje. E isso agrega, com certeza. Eu acho que todo o empresário tem que aproveitar e desfrutar disso, pois contribuí muito em todas as áreas.

MÊS DAS CRIANÇAS

BRINQUEDOS E BRINCADEIRAS

O Dia das Crianças é uma das datas comemorativas mais importantes para o comércio e para o setor de serviço voltado para o público infantil. De olho na data, os lojistas já estão planejando estratégia de vendas. Para aqueles que preferem comprar brinquedos, as lojas especializadas procuram trazer algo novo, tendência no mercado. Já para os que preferem curtir o dia com a criança de forma diferente, especialistas na área dão dicas de como não passar a data em branco.

A Laura Toys, por exemplo, é uma das lojas especializadas em brinquedos na região. Laura Lacerda, proprietária da empresa, disse que os presentes mais requisitados para o Dia das Crianças são os brinquedos colecionáveis, mas os bonecos de super-heróis e bonecas com alguma característica que as assemelham a crianças reais também têm uma boa saída.

Laura contou que começou no ramo quando sua filha nasceu. “Eu senti uma falta muito grande no comércio de jogos educativos, naquela época. Este era meu foco principal. Com o tempo, fui percebendo o interesse do público e aderi aos brinquedos e outros ti-



pos de jogos, mas nunca deixo de indicar os jogos educativos, nem que seja para o pai dar com outro presente. É muito importante para o desenvolvimento da criança”, disse.

Apesar de a procura pelos presentes ser em cima da hora, a taxa de aumento de vendas chega a 10%. “A gente costuma fazer campanhas, promoções, sorteios por semana e preparamos a entrada da loja. Procuramos deixar o espaço atrativo e com produtos bem expostos para dar o melhor atendimento aos pais e às crianças. Sempre mudamos os pontos de destaque para a loja ficar mais dinâmica”, informou a empresária.

Para os pais que querem passar o dia de forma diferente, Mariana Coura Ribeiro, coordenadora pedagógica do Ensino Fundamental II do Colégio MV1 Macedo Soares, aconselhou atividades de custo mais baixo, ou até mesmo gratuitas. “Os pais podem escolher um passeio ao Zoológico Municipal, uma trilha seguida de um piquenique, contação de histórias com um lanche diferente, banho de mangueira, assistir a um filme no cinema, ou até mesmo em casa, com pipoca ou outras guloseimas. O importante é aproveitar o tempo juntos”, citou a psicopedagoga. Segundo

ela, os pais também podem se reunir com outros para fecharem a rua onde moram e, lá, criarem vários tipos de atividades. “As opções são muitas como desenhos, pinturas, dramatização com fantoches, atividades com massinha, jogos, piques, lanche compartilhado, entre outros”, sugeriu.



Mariana também explicou que o importante é a qualidade do tempo gasto com as crianças. “Vemos que, muitas delas, não carecem de bens materiais, nem de passeios caros ou luxuosos, mas, sim, do tempo, da atenção e do carinho dos seus pais”, acrescentou.

Já quem não tem condições de dar um presente caro para o filho, a psicopedagoga aconselha conversar com sinceridade com ele, dizendo que, neste ano, os pais não poderão dar os presentes pedidos devido à situação financeira. “As crianças são capazes de entender o que lhes é explicado com honestidade, carinho e amor. Se houver possibilidade, os pais podem oferecer outro presente mais barato ou oportunizar atividades de baixo custo, como as citadas anteriormente”, finalizou.



MODA Primavera Verão

EM ALTA NA ESTAÇÃO MAIS CHARMOSA DO ANO

O Inverno já está no fim e os lojistas já estão de olho nas tendências da próxima estação. No país tropical, a Primavera seguida pelo Verão é um dos momentos mais aguardados pelas lojas, é o período quando as temperaturas ficam mais altas e o calor prevalece. E se tem mudança de estação, também tem nova coleção nas vitrines. As novidades são a principal aposta dos lojistas para atrair consumidores que gostam de renovar o guarda-roupa ou dar um toque a mais no visual.

Na Medida Exata, a tendência Primavera-Verão já está dando o que falar. Segundo Patrícia Rodriguez, diretora da loja de roupas, as flores continuam em alta, variando de tamanho e padrão. “O sleep dress continua,

o jeans rasgado e com lavagens variadas, também. O azul serenity é a cor da vez! Além disso, a sobreposição usada com um pouco de transparência vai continuar. A aposta da vez é sair do óbvio e misturar cores e texturas diferentes deixando seu look mais criativo”, compartilhou Patricia.

O planejamento do estoque já começou na loja, segundo ela conta, a procura por roupas mais frescas já começou em julho. “Com isso, a aparência da loja muda muito. As vitrines são decoradas com cores vibrantes e alegres predominando ainda texturas e padrões que serão tendência para a estação”, acrescentou.

O quadro não é diferente nas óticas da cidade. Na Ótica



Vitrine da Ótica Modelo já está preparada para a próxima estação

Modelo, por exemplo, os óculos estão sempre ligados às cores da estação. A tendência para a Primavera-Verão são tons mais claros e óculos de armação transparentes. “Mas, nos últimos anos a venda de óculos de sol tem aumentado mesmo no inverno, devido à grande divulgação sobre a necessidade de proteção para os olhos”, ressaltou Juliana Lanes Rolim, diretora da empresa.

A decoração da loja é algo essencial. “Procuramos decorar a loja com cores e cartazes que remetam à estação para criar um clima agradável. O Verão é a estação que mais vende, porque culmina com o Natal. Nesta época, aumenta a venda de óculos de sol e também de grau, além dos relógios”, finalizou.



Medida Exata está antenada nas tendências

ESPECIAL RUA DE COMPRAS



RUA DE COMPRAS LEVOU QUASE 100 MIL PESSOAS À VILA SANTA CECÍLIA

A Vila Santa Cecília, em Volta Redonda, foi o quarto bairro a receber o projeto “Rua de Compras, Entretenimento e Lazer”, no dia 10/09. A estrutura foi montada para integrar lojas a Feira Livre, que tradicionalmente acontece na Vila aos domingos. As lojas de rua abriram e os shoppings Pontual e Sider também começaram a atender cedo para dar mais oportunidade e tempo para os consumidores. Mesmo acontecendo no meio de um feriado prolongado, o projeto atraiu centenas de pessoas, chegando a quase 100 mil, segundo estimativa da Guarda Municipal.



O que se viu foi um domingo de famílias reunidas, consumidores em busca de preço e qualidade, lojas decoradas, com vitrines preparadas e com liquidações. Na Rua 16, havia fila na porta de muitas lojas, que colocaram araras com peças com descontos que ultrapassaram 50%. A Feira também ficou movimentada. Houve espaço para as crianças, atividades físicas, distribuição de pipocas, água e atendimento em saúde com estandes do UniFoa e também da Drogaria Retiro.

Para o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), Adriano San-



Autoridades na abertura do Rua de Compras na Vila Santa Cecília

tos, mais uma vez o projeto surpreendeu. "Ficamos felizes em ver como estava lotado. O melhor foi que, da forma em que foi montada, conseguimos uma boa circulação para os pedestres", disse. Segundo ele, mesmo com algumas ruas interditadas, foi possível estacionar com facilidade, nas transversais da Rua 33, onde boa parte do comércio também aderiu ao projeto Rua de Compras com várias lojas funcionando. As ruas 16 e 12 também registraram um bom fluxo de pessoas.



Samuca Silva conversando com a população que prestigiou o evento

Junto com o prefeito Samuca Silva, o secretário de Desenvolvimento Econômico, Joselito Magalhães, percorreram a feira e as lojas, acompanhados de outros secretários e diversos representantes da sociedade, como o presidente do Sinduscon, Mauro Campos.

Jerônimo dos Santos, presidente do Sindicato do Comércio Varejista (Sicomércio-VR), também parceiro do evento, disse que a cada edição, as pes-



Foodtrucks foram mais uma opção em gastronomia

soas estão elogiando e pedindo que o projeto continue. "Ouvimos muitos elogios, lojas que reforçaram o efetivo para atender os clientes e um movimento muito bom. Em conversa com diversos lojistas e consumidores, percebemos que o projeto já se consolidou", comentou.



Estande da CDL-VR

Fotos: Carlos Caldeira

O Rua de Compras é uma realização da Prefeitura com as entidades, CDL-VR, Associação Comercial (Aciap-VR) e Sicomércio-VR e diversos patrocinadores.

Segundo Samuca Silva, a participação de todos é muito importante para o sucesso do evento. "Fico muito feliz em ver que a população de Volta Redonda prestigiou o evento. Com esse formato podemos atender as necessidades dos cadeirantes e de pessoas com algum tipo de problema de locomoção. Pois teve espaço nas ruas para eles se locomoverem facilmente", contou o prefeito Samuca Silva.



Atividades recreativas



Atendimento em saúde

CONSUMIDORES ELOGIARAM EVENTO

Quem participou do Rua de Compras saiu de lá satisfeito com o que viu. A organização da feira, com as barracas dispostas uma de costas para outra, aumentando a circulação na Rua

14 e indo até a Praça Brasil, foi um dos assuntos mais comentados. Os consumidores aprovaram como ela foi montada para integrar com as lojas.



O casal Lilian Romualdo, bacharel em Direito, e Sandro Romualdo, funcionário público, foi com os filhos para aproveitar o domingo e ficar de novo nas novidades e promoções. “O projeto é muito legal. A ideia é ótima e estamos adorando”, comentou Lilian. Esta é a primeira vez que o casal vai ao Rua de Compras. “Achamos incrível, porque tem segurança, muitas opções e está muito organizado”, comentou.



Giulia Vinand e William Rocha levaram a pequena Rebeca para aproveitar o domingo também em família. O casal elogiou também a estrutura. “A feira desse jeito ficou bem mais organizada, conseguimos ver melhor tanto as barracas quanto as lojas. Ficou muito bom”, afirmou Giulia.



Kelton dos Santos Chaves Junqueira e Michele Lima Faria, são de Barra do Piraí, mas estão morando em Volta Redonda, há três meses. Eles já haviam ido ao primeiro Rua de Compras na Avenida Amaral Peixoto, no Centro. “Desde o primeiro, achamos muito bacana, deveria acontecer mais vezes”, comentou Kelton. Michele também concorda com o marido. “Muito bem estruturado e organizado. Tem bons preços e um bom mix de produtos”, acrescentou.

LOJISTAS E FEIRANTES TAMBÉM REGISTRARAM BONS RESULTADOS



Paulo de Campos, feirante desde 1991, achou que o “Rua de Compras” criou um clima diferente, atraiu novos consumidores, trazendo um saldo positivo. “Achei muito legal, muitas pessoas comprando, criamos promoções, vendemos a prazo, à vista, no cartão e vimos nossa barraca aumentar as vendas. Além disso, ficou muito organizado”, comentou.



Quem estava feliz é o empresário Gustavo Eustáquio, dono da Conexão. Na loja Outlet, na Rua 16, tinha até fila na porta. “Está sendo ótimo! Tinha que ter todo domingo assim, porque muitas pessoas gostam de aproveitar a folga. Vendemos bem, colocamos peças em promoções e vimos o movimento da loja triplicar”, comentou.



Edimar Salles, que faz parte da Associação dos Feirantes, disse que o movimento foi bom, mas que ainda é preciso acertar alguns detalhes. “Se for acontecer de novo, essa forma como as barracas foram montadas precisa ser melhor divulgada, porque os clientes já sabem onde gostam de comprar e eles ficaram um pouco perdidos, mas nada que atrapalhasse as vendas. Achamos positivo”, comentou. O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, conversou com ele, e disse que sempre tem algo que precisa melhorar. “Com certeza, a gente vai ver os pontos positivos e negativos e fazer de tudo para melhorar para a próxima vez”, disse.

Realização



Patrocínio



MERCADO VOLTADO PARA FELINOS GANHA ESPAÇO NA REGIÃO

O mercado voltado para gatos vem ganhando espaço no decorrer dos anos. Os donos procuram, cada vez mais, achar um espaço para seu felino, tanto para cuidados de saúde quanto para comprar mimos para seu animalzinho. Esta nova tendência já chegou em Volta Redonda, que agora, tem diferentes serviços exclusivos para os gatinhos.



Gatteria presta serviço e produtos para gatos e seus donos

A Gatteria é uma destas empresas especializadas em Volta Redonda. Inaugurada em fevereiro de 2017, a clínica já tem sido um sucesso entre os donos de gatos da região, também conhecidos como “gateiros”. “A Gatteria é a única clínica de todo o Sul do Estado, que atende só felinos, esse é o maior diferencial. “Tudo aqui foi desenvolvido pensando no comportamento e na saúde do gato”, disse Carla Freitas, proprietária e gerente administrativa do espaço.

A ideia surgiu em um seminário em que o veterinário Bruno Freitas, marido de Carla, participou com ela há dois anos. Lá, o casal percebeu que houve um crescimento das empresas farmacêuticas em desenvolver produtos especializados em felinos. “O Bruno percebeu que não

foi à toa que eles estavam fazendo isso, então começamos a fazer um estudo de mercado e resolvemos investir nele”, contou.

Ao notar que os donos de gatos faziam suas compras online, pois em petshops 90% dos produtos são voltados para cães e apenas 10% para gatos, o casal empreendedor pretende criar uma forma de conquistar esse público. “Nós queremos focar agora no e-commerce e atendê-los da melhor forma e com os mais variados produtos”, falou a proprietária.

Com a expectativa de atender todo o Sul do Estado, a Gatteria tem tudo não só para o gato, mas também, para seu dono. “Nós temos camisas, capas de almofadas, porta-retratos, cestas de presentes para quem é apaixonado”, disse. Além

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.

SERVIÇOS



A CDL-VR e CDL Jovem têm como objetivo trazer mais conhecimentos e técnicas para os empresários de comércio e serviços e seus funcionários.

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

disso, Carla disse que para os gatos têm as rações, brinquedos e os produtos de higiene.

O intuito da Gatteria é reunir a tribo de cuidadores de ga-

tos. “É muito fácil ter algo na sociedade voltado para o cão, mas para o gato, é impossível, então queremos promover eventos para que eles venham aqui e co-

nheçam pessoas que também são amantes de gatos”, contou. “Dessa forma, as pessoas não vão sofrer nenhum tipo de rejeição da sociedade”, acrescentou.

CUIDADOS COM O GATO

A pesar do aumento na procura de serviços para os gatos, ter um felino não é tarefa fácil. É preciso muita atenção do dono e cuidados, assim como para vários outros animais domésticos. O médico veterinário Bruno Dittz, da Veterinária Banho e Tosa, contou um pouco sobre os cuidados mais requisitados por seus clientes. “A busca por diagnóstico e tratamento de enfermidades, assim como a rea-

lização de vacinações e vermifugações, mantém força no negócio. Mas, também, devido a uma conscientização maior da população, a castração tem estado em destaque entre os mais procurados”, disse.

O veterinário ressaltou também que uma parcela significativa dos donos de gatos possui particularmente uma personalidade mais marcante, costumam ser muito exigentes nos cuidados e mimos para seus animais. Desta forma, o interesse dos clientes por rações específicas para determinadas raças e demais produtos pet próprios para felinos tem ganhado cada vez mais espaço.

Embora a economia brasileira esteja marcada por dificuldades, segundo Bruno Dittz, a

procura por produtos para gatos sofreu menos impacto negativo do que o esperado. “Levando-se em conta o aumento crescente da população de gatos de estimação no Brasil e a atual situação econômica, sobretudo em nosso estado, tivemos uma elevação de 18,4% nos serviços a felinos nos últimos três anos”, confirmou.



Procura de serviços para gatos aumentou 18,4% na Veterinária Banho e Tosa



Crédito para você realizar seu sonhos.

Crédito Sicoob

Por essa, seus imprevistos não esperavam: com o Crédito Pré-aprovado Sicoob você está sempre bem preparado. A contratação é rápida e o valor é transferido na hora para sua conta corrente. Você nem precisa comprovar a finalidade do empréstimo. Faça uma simulação nos caixas eletrônicos, internet banking ou pelo aplicativo e escolha a opção ideal para você.

SICOOB
Credirochas

*Operação sujeita a análise e aprovação de crédito. Informe-se sobre a disponibilidade deste produto na sua cooperativa.

CDL-VR E AESCON-VR PROMOVEM PALESTRA SOBRE

eSocial

AGORA EM SETEMBRO

A CDL-VR e a AesconVR (Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda) em parceria com o Conselho Regional de Contabilidade (CRC-RJ) vão realizar no dia 19 de setembro, de 19 às 21 horas, a palestra sobre o "Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial), o qual vai alterar diversas rotinas a partir do mês de janeiro de 2018.

Com isso, é imprescindível que os profissionais das áreas de Contabilidade, Recursos Huma-

nos e, principalmente, os gestores empresariais deem atenção ao tema, principalmente, as pequenas e médias empresas, para adequação dos seus processos de trabalho e no que se refere à utilização da nova ferramenta.

EM JANEIRO, DIVERSAS MUDANÇAS SERÃO IMPLEMENTADAS. EMPRESAS E CONTADORES PRECISAM SE PREPARAR.

O eSocial transmitirá informações online em grande

quantidade e com alto grau de importância fiscal em relação ao cumprimento da legislação vigente, cujos detalhes deverão ser de total domínio dos profissionais da área Contábil e de Recursos Humanos das empresas, sempre objetivando não comprometer o andamento e o futuro dos negócios.

As inscrições dos profissionais de Contabilidade deverão ser realizadas no site do CRC e as dos associados da CDL devem ser realizadas pelo telefone (24) 3344-8050.

PALESTRANTE:

Jefferson Dantas Ferreira Dias

Gestor de Recursos Humanos pela Unigranrio e Especialista em Gestão Empresarial pela Cândido Mendes. Desenvolve modelos de gestão a mais de 15 anos em empresas de tecnologia e Contabilidade, exercendo liderança em empresas de grande porte nacionais e multinacionais de automação contábil. Professor do CRCRJ.

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

12 ESTADOS — 3.200 CIDADES — 200 UNIDADES

Mapa do Brasil com estados rotulados: AC, RO, MT, DF, GO, MG, ES, MS, SP, RJ, PR, SC, RS.

TRANSPORTE GENEROSO

f /transportegeneroso
www.generoso.com.br

CONTADORES FALAM SOBRE IMPORTÂNCIA DO SERVIÇO PARA SAÚDE DAS EMPRESAS

No dia 22 de setembro é comemorado o Dia do Contador. No Brasil, a legislação tributária é muito complexa e é o contador quem tem a capacidade para lidar com essa situação. Desta forma, obtêm-se condições para orientar os gestores das empresas adequadamente. Considerado pelos empresários um parceiro de extrema importância para o desenvolvimento e segurança do seu negócio, o contador é quem cuida das questões financeiras, tributárias, econômicas e patrimoniais de uma empresa.

Para Evandro Queiroz Glória, diretor de Desenvolvimento Econômico e Tributário da CDL-VR, e sócio-proprietário da Glória Contabilidade, o contador tem papel fundamental na tomada de decisão dos gestores das empresas. "Não acredito que nenhum negócio formal poderia se autosustentar ou mesmo se desenvolver sem a participação de um profissional da contabilidade, pois todos eles estão sujeitos a obrigações fiscais, tributárias e contábeis", contou.

E este serviço não é só para as empresas de grande porte. As de pequeno porte também podem se beneficiar dos serviços. "O profissional contábil é fundamental neste caso, pois visa o desenvolvimento do negócio, além das orientações pertinentes às áreas fiscal, tributária, contábil e trabalhista", explicou.

Além disso, o cidadão que tiver interesse em empreender deve estabelecer em seu plano de negócio, uma consultoria com um profissional de contabilidade, sendo um dos primeiros passos a serem tomados, segundo Evandro. "Existem vários



Contador Mozart Eliziário da Cunha

fatores que devem ser levados em consideração e que só o profissional de contabilidade tem o estudo e experiência de sucessos e insucessos de empresas", orientou.

Já para Mozart Eliziário da Cunha, contador da CDL-VR e sócio-proprietário da Contabilidade Real, sempre que uma empresa possui condições, ela deverá contratar um contador especializado. "São vários os problemas evitados nesta parceria entre empresário e contador. Podemos afirmar que uma empresa não consegue sobreviver sem a utilização dos serviços e assessoria de um contador, tendo em vista a complexidade de nossa legislação", disse.

Segundo o contador, as empresas de pequeno e médio porte podem utilizar os serviços dos vários escritórios de contabilidade que poderão dar assessoria em contabilidade, legislação fiscal e trabalhista. "Além de executar todos os serviços pertinentes para atender as obrigações assessorias criadas pelos governos municipal, estadual, federal e pela legislação trabalhista e social", complementou.

Quanto ao momento exato para contratação de um contador, Mozart afirmou que no momento da concepção da empresa, ainda na fase de viabilidade, o contador deverá ser contratado para auxiliar na elaboração dos registros nos órgãos públicos. Dessa forma serão analisadas as projeções de custos, margens de lucro, melhor opção tributária e custos trabalhistas. "A empresa que inicia com a orientação de um contador tem maior chance de sobreviver neste mercado de grande complexidade", alertou.



Diretor Evandro Queiroz Glória

“CIRCUITO GANHANDO MERCADO EM TEMPOS DE CRISE”

ATRAIU MAIS DE 2 MIL PESSOAS

Mais de 2 mil pessoas estiveram presentes no II Fórum “Circuito Ganhando Mercado em Tempos de Crise”. O evento aconteceu nos dias 30 e 31 de agosto, no Clube Comercial, e contou com diversas palestras voltadas para o ramo alimentício, além de estandes de várias empresas que puderam mostrar seus produtos e serviços. O fórum gratuito foi realizado pelo Sebrae/RJ e pela CDL de Volta Redonda, com o apoio das CDL's de Barra Mansa e Resende, Sindsul, TV Rio Sul, Firjan, Senai e Sipacon, e teve como patrocinador o Banco do Brasil.

Nesta edição, a novidade foi o Espaço Sabores da Experiência, onde foi simulado um restaurante para mostrar as tendências e a melhor forma de lidar com o cliente. As pessoas provaram produtos com vendas nos olhos.



Fotos: Carlos Calderira

Ana Lúcia de Araújo Lima, coordenadora Regional do Sebrae/RJ no Médio Paraíba

“Ano passado, nós fizemos um experimento, o primeiro Fórum, que ficou super bacana. Neste ano, a gente ampliou para que pudéssemos ter vários ambientes de negócio. Nós fomos a Fispal, a maior feira do setor de alimentos do Brasil, para conhecer a estrutura, as tendências da

gastronomia e o que poderíamos trazer de inovação. A partir daí, os nossos consultores, num total de 50, liderados pela Paola Tencchini, montaram o projeto pensando em tendências mundiais” explicou Ana Lúcia de Araújo Lima, coordenadora Regional do Sebrae/RJ no Médio Paraíba.

SÓ NA REGIÃO, MERCADO TEM 11 MIL EMPRESAS NO RAMO

A região conta com 11 mil empresas do setor de alimentação e, para atrair mais consumidores com comida de primeira, as pessoas estão, cada vez mais, procurando novi-

dades para sua gastronomia. “A ideia foi proporcionar uma oportunidade em que o empresário pudesse ver tendências sem precisar sair da região, ir para o Rio ou para São Paulo. A nossa ex-

pectativa era de 800 a 1.000 inscritos, a qual foi superada. Duas mil e cem pessoas se inscreveram até o início do evento, fora os que se inscreveram na hora”, compartilhou a coordenadora.

Segundo o presidente da CDL-VR, Adriano Santos, este evento é uma grande oportunidade para os empresários do ramo alimentício. “É um segmento que tem crescido muito no decorrer dos anos e hoje ele representa cerca de 10% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Além disso, é um dos segmentos que conseguiu dar a volta por cima



Apresentação de produtos

em um dos momentos mais difíceis da crise. A ideia foi colaborar com esse crescimento e proporcionar aos consumidores uma boa qualidade de produtos e serviços”, disse.

Ele ressaltou ainda que o evento aliou prática e conhecimento, além da divulgação de marcas e produtos, mostrando o quê a região tem de melhor em gastronomia. “Quem participou pôde acompanhar diversas palestras, entre o modo de fazer e a divulgação da marca do produto.



Cursos com chefes renomados

Estiveram presentes grandes nomes da gastronomia que compartilharam com a gente seu co-

nhecimento e a receita para o sucesso”, acrescentou.

TROCA DE EXPERIÊNCIAS

Elison Dutra, sócio-diretor da Soft Sul Fluminense, especializada em purificadores de água e máquinas de gelo.

O empresário participa do evento desde o ano passado, na primeira edição. “É muito bom participar deste evento, porque a gente tem a possibilidade de ter mais visibilidade, até porque estamos direto com nossos clientes finais que são os restaurantes, as padarias, entre outros”, contou.

E não parou por aí, Elison disse que foi uma ótima oportunidade de vencer a crise. “Neste momento de crise, temos que aparecer. Só é lembrado quem é visto. Participar deste evento dá resultado, sem dúvida. Você consegue falar pessoalmente, naquele famoso “tetê-a-tê”, o cliente coloca a mão no produto, pega um folheto. O olho no olho passa credibilidade. Então, sem

dúvida, é um evento que agrega muito para a gente. Nós também fizemos uma tabela diferenciada para os clientes que fecharam contrato no evento.”



Fernando Cajazeira de Rezende, sócio-proprietário da Le Petit Express

O empresário disse que resolveram trazer para esta edição o carrinho, que é uma novidade da empresa. “Nós começamos, recentemente, a vender no atacado, então conseguimos vários contatos com restaurantes, pizzarias, o mercado de alimentação em geral, que querem

revender nossos produtos e, até mesmo, para o consumidor final”, expôs.

Para Fernando, o evento foi um sucesso, pois conseguiu vários contatos, uma prospecção boa para negócios em curto prazo. “Trouxemos uns folderes impressos e o próprio carrinho. Isso ajuda a fortalecer a imagem da marca. Além disso, nós encontramos muitos parceiros no evento e muito conhecimento de todas as áreas. A troca de experiências que nós fizemos aqui, tudo muito bom, agrega. Vira realmente um encontro de empresários e todo mundo sai ganhando”, concluiu.



CONFIRA AS FOTOS DO EVENTO:



Palestras



Exposições



Degustação



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

▶ **SEBRAE MAIS**

**GESTÃO FINANCEIRA -
DO CONTROLE A DECISÃO**

**19 de setembro a
19 de dezembro**

Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - R\$1.500,00
(Dividimos em 10x no cartão de crédito)

▶ **PALESTRA**

**A LIDERANÇA PARA ATRAIR
E RETER TALENTOS**

**21 de setembro
de 19h às 21h**

Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - GRATUITO

▶ **OFICINA**

**ORGANIZE SUAS IDEIAS E
PLANEJE A ABERTURA DE
UMA EMPRESA**

**26 de setembro
de 14h às 18h**

Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - GRATUITO

▶ **NA MEDIDA**

MARKETING

**26 a 29 de setembro
de 18h às 22h**

Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - R\$250,00

NOVOS ASSOCIADOS



- ▶ **AM COACHING DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E ORGANIZAÇÕES**
- ▶ **PAULO COSENZA ADVOGADOS ASSOCIADOS**
- ▶ **FINA FLOR**
- ▶ **GADITAS AUTOMÓVEIS**

EMPRESÁRIOS ESPERAM POR CRESCIMENTO DA ECONOMIA NO SEGUNDO SEMESTRE

Para 39% dos empresários, a economia vai crescer no segundo semestre. A pesquisa foi realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) com varejistas e prestadores de serviços das 27 capitais e do interior do Brasil. Para 43% dos entrevistados, o segundo semestre será melhor para a economia, do que o primeiro e 38% acham que será igual.

Entre os 8% que acreditam que o cenário será pior, as principais consequências serão a dificuldade de manter as contas em dia (27%), a necessidade de reduzir o estoque de produtos (22%) e a dificuldade em economizar e fazer reserva financeira (22%).

“As perspectivas dos empresários sondados e as projeções do mercado mostram que, mesmo com a turbulência observada no cenário político, o País ainda reúne condições para interromper uma sequência de dois anos de queda do PIB. O resultado, porém, tende a ser tímido”, afirma o presidente da CNDL, Honório Pinheiro.

Já quando indagados sobre o cenário do segundo semestre para suas empresas, 56% dos varejistas acreditam que será melhor do que foi nos primeiros

seis meses e 47% esperam que o volume de vendas da empresa seja maior. Entre os 6% que consideram que o semestre será pior para seu negócio, os principais motivos são acreditar que o cenário econômico seguirá ruim e, portanto, atrapalhará os negócios (49%) e porque as vendas estão ruins (39%).

Para os entrevistados, as principais estratégias no segundo semestre para superar a crise econômica são pagar a maioria das compras à vista (17%), fazer pesquisa de preços (14%) e fazer uma reserva financeira (13%). Porém, mesmo com os resultados do primeiro semestre, 51% afirmam não ter um plano para a empresa no segundo semestre de 2017, apenas 16% pretendem ampliar o negócio e 15% lançar novos produtos. Além disso, 13% pretendem adquirir equipamentos e 5% fazer aplicações financeiras periódicas.

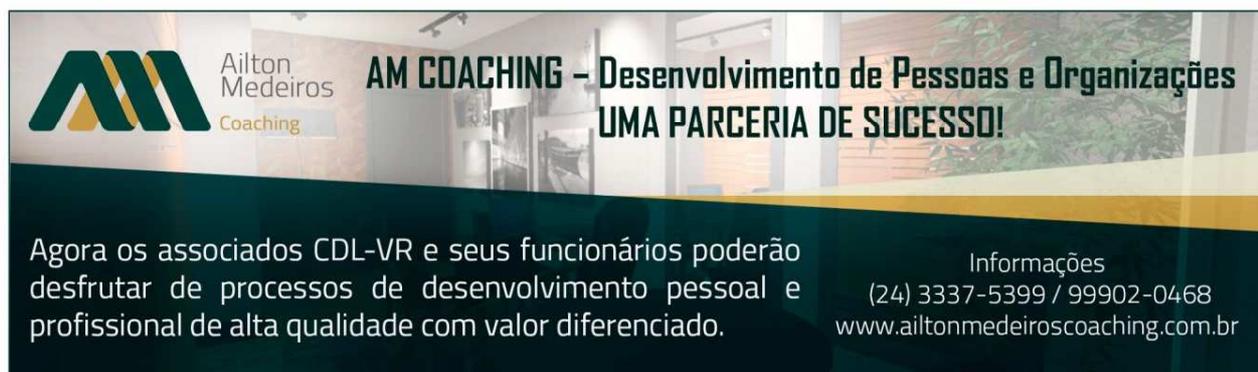
A melhor notícia é que a grande maioria dos entrevistados não pretende demitir funcionários atualmente: 84% afastam a possibilidade de reduzir o quadro, contra 6% que consideram esta atitude. Ainda assim, 72% não pretendem contratar funcionários no segundo semestre de 2017. Entre os 9% que pretendem contratar, 77% serão formalizados pela própria em-

presa e 88% pretendem oferecer o mesmo salário que sempre oferecem para a função. Sete em cada dez empresários (70%) não substituiriam funcionários atuais por outros com salários mais baixos neste momento de crise, principalmente porque a medida poderia prejudicar a qualidade do serviço (35%).

No entanto, pela sua gravidade, a crise teve fortes impactos nas empresas. De acordo com a pesquisa, 44% dos entrevistados que tiveram que fazer cortes, demitiram funcionários no primeiro semestre. Ao analisar o desempenho do próprio negócio, apenas 21% consideraram que houve melhora no desempenho, na comparação com 2016, enquanto 43% notaram que não houve piora nem melhora e praticamente um terço (33%) notaram que houve piora.

METODOLOGIA:

A pesquisa foi realizada com 822 empresários de todos os portes dos segmentos de comércio e serviços nas 27 capitais e no interior. A margem de erro é de 3,4 pontos percentuais a uma margem de confiança de 95%.



Ailton Medeiros Coaching

AM COACHING – Desenvolvimento de Pessoas e Organizações
UMA PARCERIA DE SUCESSO!

Agora os associados CDL-VR e seus funcionários poderão desfrutar de processos de desenvolvimento pessoal e profissional de alta qualidade com valor diferenciado.

Informações
(24) 3337-5399 / 99902-0468
www.ailtonmedeiroscoaching.com.br



COMO PREVENIR DOENÇAS OCUPACIONAIS

Movimentos repetitivos, com uso de força, levantamento e transporte de pesos foram as principais causas que desencadearam a hérnia de disco que afastou o promotor de vendas, Marcus Vinicius Corrêa, 37 anos, do trabalho. Ele atua há 12 anos com recepção, abastecimento e organização de mercadorias em supermercados. "Tudo começou com uma forte dor nas costas.

Acredito que seja por ter levantado cargas pesadas de forma errada e pelo excesso de caixas que colocava no carrinho para adiantar o serviço", diz Marcus Vinicius, que está afastado do trabalho, pelo INSS, há quatro meses.

Casos como de Marcos Vinicius são frequentes. As dorsalgias, por exemplo, popularmente conhecida como dor nas costas, é a doença que mais afasta trabalhadores no Brasil. Em 2016, 116.371 pessoas tiveram que se

ausentar do trabalho por, no mínimo, 15 dias por essa razão.

As doenças ocupacionais são aquelas produzidas, adquiridas ou desencadeadas pelo exercício da atividade ou em função de condições especiais de trabalho. Atualmente, um profissional que desenvolve uma doença ocupacional possui, legalmente, os mesmos direitos que o envolvido em acidente de trabalho. Trabalhadores e empregadores precisam ficar alertas em relação às principais causas de doenças ocupacionais (veja quadro abaixo) e a como evitá-las, buscando o constante aprimoramento das condições de saúde e segurança do ambiente de trabalho. Além disso, é preciso estar atento aos primeiros sinais de desconforto físico ou mental, procurando auxílio médico o quanto antes.

O auditor-fiscal e médico do Trabalho Jeferson Seidler, que atua no Departamento de Saúde

e Segurança no Trabalho da Secretaria de Inspeção do Trabalho (SIT) do Ministério do Trabalho, explica que grande parte das doenças ocupacionais registradas não são reconhecidas pelas empresas, mas sim pela perícia médica do INSS, ou seja, são registros sem emissão da CAT, documento utilizado para reconhecer tanto um acidente de trabalho ou de trajeto quanto uma doença ocupacional. "Ainda existe uma dificuldade em fazer o nexo da doença com o trabalho, o que resulta em uma subnotificação dos casos. No acidente típico, a lesão é evidente e compatível com o relato da vítima, e dificilmente há dúvida quanto à relação entre a ocorrência e o trabalho. Nas doenças ocupacionais, não". Segundo ele, o diagnóstico é mais subjetivo e, além de realizar a análise clínica, é preciso observar se o trabalho teve ou não influência no desencadeamento ou agravamento dos sintomas.

DOENÇAS OCUPACIONAIS	PRINCIPAIS CAUSAS	PREVENÇÃO
Ler/Dort - Lesões por esforços repetitivo/Distúrbios Osteo musculares Relacionados ao Trabalho (tendinites, tenossinovites e lesões de ombro)	<ul style="list-style-type: none"> - movimentos repetitivos; - posturas inadequadas; - pressão psicológica. 	<ul style="list-style-type: none"> - adequação do mobiliário, redução da necessidade do número de repetições; pausas e exercícios preparatórios e compensatórios. - definição de metas adequadas; boas relações interpessoais, clareza sobre o que é esperado de cada profissional. - programas de incentivo à prática regular de atividades físicas e ingestão frequente de líquidos.
Dorsalgias (hérnias de disco, "problemas de coluna")	<ul style="list-style-type: none"> - movimentos repetitivos e força com uso do tronco - levantamento e transportes de pesos - posturas inadequadas - Obesidade e sedentarismo (fatores não necessariamente ocupacionais, porém muito significativos) 	<ul style="list-style-type: none"> - adequação do mobiliário e equipamentos, fracionamento das cargas e do número de repetições (redução da velocidade de execução das tarefas). - pausas e exercícios preparatórios e compensatórios. - programas de incentivo à educação alimentar e à prática regular de atividades físicas.
Transtornos mentais (depressão/ansiedade/stress pós-traumático)	<ul style="list-style-type: none"> - alta demanda, imprecisão quanto às expectativas - metas inalcançáveis - trabalho extremamente monótono - percepção de trabalho "sem importância" - violência no trabalho - situações momentâneas e súbitas de alto nível de estresse - testemunha constante de sofrimento humano de terceiros (profissionais de saúde, assistentes sociais) 	<ul style="list-style-type: none"> - definição de metas adequadas; boas relações interpessoais; melhora da comunicação, reconhecimento do valor do trabalho realizado. - programas de prevenção da violência nas atividades com risco elevado de assaltos/envolvimento ou repressão de atos violentos. - programa de apoio e acompanhamento de profissionais vítimas de violência no trabalho ou submetidos a situações de estresse agudo de alta intensidade. - e de profissionais que lidam constantemente com o sofrimento humano de terceiros.
Transtornos das articulações	<ul style="list-style-type: none"> - posturas inadequadas - movimentos repetitivos associados a cargas (membros inferiores) - obesidade e sedentarismo (fatores não necessariamente ocupacionais, porém muito significativos) 	<ul style="list-style-type: none"> - adequação do mobiliário, redução da necessidade de uso da força e do número de repetições; pausas e exercícios preparatórios e compensatórios. - definição de metas adequadas; boas relações interpessoais, clareza sobre o que é esperado de cada um. - programas de incentivo à prática regular de atividades físicas e ingestão frequente de líquidos.
Varizes nos membros inferiores	<ul style="list-style-type: none"> - trabalho em pé ou sentado com pouca movimentação - obesidade e sedentarismo (fatores não necessariamente ocupacionais, porém muito significativos) 	<ul style="list-style-type: none"> - análise ergonômica das tarefas para adequação do mobiliário e equipamentos, permitindo a alternância de posturas e mobilidade no posto de trabalho; exercícios preparatórios e compensatórios. - programas de incentivo à educação alimentar e à prática regular de atividades físicas de intensidade moderada.
Transtornos auditivos (principalmente perda auditiva)	<ul style="list-style-type: none"> - exposição a ruídos - trabalho com produtos químicos, principalmente solventes (tinner, tolueno, xileno e similares) 	<ul style="list-style-type: none"> - proteção coletiva com isolamento das fontes de ruído (medida mais importante). - uso de protetor auditivo (medida complementar – não deve ser a única proteção). - ventilação exaustora e/ou isolamento dos processos com uso de solventes. - uso de máscaras de proteção: protetores respiratórios específicas para produtos químicos (medida complementar: não deve ser a única proteção).

A FAMOSA “SAIDINHA”

*Claudia Marques Bueno Faria

Um dia desses, ao caminhar em direção a uma agência bancária, encontrei uma colega que não via há algum tempo e, naturalmente parei para cumprimentá-la, foi quando ela me disse: “Estou com pressa, dei uma saidinha lá do escritório escondida e tenho que voltar logo.” Não tive outra alternativa, senão, a de me despedir e deixá-la ir.

Mas aquelas palavras ficaram ecoando em minha cabeça e como uma profissional do direito que sou, fiquei ruminando as palavras proferidas pela minha co-

lega e resolvi então discorrer um pouco sobre esse assunto.

Antes de mais nada é bom lembrar que, para a caracterização do vínculo empregatício, é necessário que o serviço seja prestado por pessoa física, haja habitualidade, subordinação e onerosidade.

Assim, quando há violação de algum desses princípios, as consequências são sérias. Se por parte do empregado, pode lhe ser aplicado pelo empregador uma advertência, suspensão e, por que não, a rescisão do trabalho por justa causa. Se a violação

foi causada pelo empregador, este pode ser alvo de um pedido de rescisão indireta.

Ao sair sem avisar, minha colega violou o princípio da subordinação e correu o risco de uma das penalidades acima. Talvez, você que esteja lendo essa coluna esteja pensando que tudo isso é um exagero. Mas lembre-se, que é do empregador toda a responsabilidade se acontecer algum acidente com o empregado. Por isso a autorização é imprescindível e por escrito.

*Claudia Marques Bueno Faria é advogada da CDL/VR



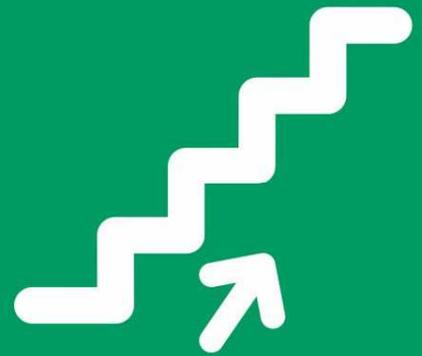
**EMPRESA ASSOCIADA AO
CDL VOLTA REDONDA TEM UMA
OFERTA DIFERENCIADA E EXCLUSIVA
PARA A COMPRA DE VALE-REFEIÇÃO
E VALE-ALIMENTAÇÃO DA SODEXO :)**

LIGUE PARA (24) 3344-8050 E APROVEITE!



E se...

você substituir
o elevador pela
escada?



A gente acredita que todo mundo pode ser melhor, todos os dias. Sabemos que mudar um hábito pode ser difícil no começo, mas que a mudança faz uma grande diferença na vida de cada um. Uma coisa nós já temos certeza: o mundo muda, quando a gente muda as coisas ao nosso redor.

MUDE1HÁBITO

Saiba mais em: mude1habito.com.br

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

