

O Lojista

DESCUBRA O SEU NATAL



NATAL DE PRÊMIOS JÁ ESTÁ NO COMÉRCIO



Comprando nas cidades participantes, você concorre:



6 Carros

22 TVs



25 Bicicletas

25 Smartphones



NESTA EDIÇÃO

- 04 ACONTECEU
5º ENCONTRO MESA CONTÁBIL 05
- 06 ESPAÇO CDL-VR
LOJISTAS TÊM ALTAS EXPECTATIVAS PARA VENDAS DE FIM DE ANO 08
- 09 INFORMAÇÃO E AÇÃO
ESPAÇO SPC 10
- 11 SETE LIÇÕES PARA TER SUCESSO NAS VENDAS DIRETAS
CABELEIREIROS RENOVAM PROFISSÃO E ESPALHAM CONHECIMENTO E AUTOESTIMA 12
- 13 ESPAÇO TRIBUTÁRIO
PREFEITURA DE VOLTA REDONDA ANUNCIA VINDA DE EMPRESA DE CALL CENTER 14
- 15 CDL-VR PARTICIPA DE INSTALAÇÃO DA FRENTE PARLAMENTAR
MATÉRIA DE CAPA 16
- 18 MEU SUCESSO TEM HISTÓRIA É LANÇADO
CONVERSANDO COM O SEBRAE 21
- 22 OPINIÃO
COMÉRCIO E SERVIÇO 24
- 25 FÓRUM DAS ENTIDADES EMPRESARIAIS
SAÚDE EM DIA 26
- 27 PALAVRA CNDL
DIREITOS E DEVERES 28
- 29 FGTS
PROGRAMA CAPACITAR 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

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

PALAVRA DO PRESIDENTE

RETA FINAL

Chegamos ao mês de novembro com um olhar em dezembro. O ano de 2017 já está no final e passou realmente muito rápido. Foram 10 meses de muito trabalho. Uma notícia ruim vinda da nossa política, dos nossos governantes e da nossa economia a cada dia, um balde de água fria nessa luta constante de sobreviver ao mercado cada vez mais arrojado. Não, não nos desanimamos. Erguemos a cabeça, fomos em busca de apoio, nos unimos e fomos à luta. Todos os dias, sem descanso, pensamos e planejamos cada momento, traçando estratégias para não deixar que a nossa classe produtiva seja mais uma vez sufocada por ações que pesam tanto. Tivemos que lidar com o impacto do desemprego com queda nas vendas e precisamos ter paciência. O Brasil respirou e vimos, com a melhoria da economia, a redução da inflação e a retomada do crescimento, e voltamos a acreditar no desenvolvimento e sonhar novamente com o Natal e com as vendas de fim de ano.

Temos sentido o consumidor mais otimista e, com isso, o lojista mais esperançoso. E a campanha Natal de Prêmios que já está nas lojas participantes vem somar a essa esperança, incentivando os consumidores a comprarem no comércio que aderiu, oferecendo diversos prêmios e um carro zerinho em cada um dos oito municípios participantes. Agora, é com o lojista. Acreditar, investir na decoração, realizar promoções e distribuir os cupons a cada R\$ 60,00 em compras.

Estamos na reta final e não podemos nos desanimar. É hora de arregaçar as mangas e mostrar para os nossos clientes que estamos prontos para atendê-los da melhor forma possível, sempre com um sorriso no rosto e uma solução para fidelizar o cliente.

E temos muito ainda até dezembro. Dia 14 de novembro, tivemos a nossa festa de 48 anos da CDL-VR, com uma palestra bem atual sobre toda essa corrupção no nosso país, com o coordenador da força-tarefa da Lava-Jato no Paraná, o procurador Deltan Dallagnol. O evento foi no Galpon, na Rodovia dos Metalúrgicos, no Casa de Pedra. A cobertura completa do evento na próxima edição.

Um excelente mês a todos e ótimas vendas!

Adriano de Oliveira Santos
Presidente da CDL de Volta Redonda



FEIRA DE EDUCAÇÃO E CARREIRA É REALIZADA NA ILHA SÃO JOÃO

O pavilhão da Ilha São João recebeu de 19 a 22 de outubro a primeira edição da Feira de Educação e Carreira de Volta Redonda. O objetivo do evento foi estimular a empregabilidade, desenvolvimento de carreira e o pensamento crítico e criativo. Mais de 50 expositores estiveram divulgando vagas, projetos e oportunidades de emprego e estudos na Ilha. A feira foi uma realização da Associação Comercial Agropastoril de Volta Redonda, a Aciap, em parceria com a prefeitura.

O presidente da Aciap, Joselito Magalhães, destacou a

importância do projeto para a região. “Faltava em Volta Redonda um evento como esse, para nortear esses estudantes. Agora ela fará parte do calendário da cidade”, disse.

“A feira foi uma oportunidade para os jovens. Nossa cidade, que tem tantas universidades, escolas e cursos técnicos, não poderia deixar de abrigar um evento como esse” acrescentou o vice-prefeito Maycon Abrantes.

Segundo a secretária municipal de Educação, Rita de Cássia Andrade, o evento é uma excelente iniciativa para que as instituições de ensino, público e pri-

vada, apresentem à comunidade em geral e, em especial aos estudantes, o trabalho que realizam. “Também é uma oportunidade para os alunos conhecerem o mercado de trabalho”, comentou.

O evento também teve a presença do Fórum das Universidades, criado pelo prefeito Samuca Silva, que reúne seis instituições de Volta Redonda: UFF, Unifoa, UBM, Fasf, UGB e IFRJ, além do poder público municipal.



Foto: Secom-VR

No dia, dez empresas participaram do curso

WORKSHOP SOBRE LIDERANÇA EM TEMPO DE CRISE

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) sediou no dia 10 de outubro o workshop “Leader Coach”, promovido pelo Instituto Tânia Zambon, numa parceria também com a Associação das Empresas de Serviços Contábeis (Aescon-VR). O tema foi “Saiba como Liderar Empresas em Momentos de Crise”.

Os palestrantes do Instituto foram André Machado, diretor comercial; e Glauber Costa, diretor financeiro.

Segundo Glauber Rocha, neste momento de adversidades no cenário econômico é fundamental buscar alternativas e es-



Glauber Rocha

tratégias para sobreviver e buscar novos resultados de forma positiva. “Quando buscamos algo novo, nesse mercado tão modificado, cada vez mais digital, com essa revolução da internet, não dá para ficar parado. E vem aí a robótica. Quem buscar inovar e acompanhar essa tendência tem mais chances de passar com menos problemas por essa turbulência”, afirmou.

André Machado também falou dessa necessidade de as empresas não pararem no tempo e precisarem se atualizar e capacitar sempre seus gestores e colaboradores. “Se não estiver-

mos preparados para atender esse consumidor, que já chega às lojas, conhecedor do produto, porque pesquisa na internet antes de ir até uma loja física, as chances de não fechar negócio são muito grandes. Hoje, um orçamento é feito primeiro pelo computador. Ele já chega numa loja sabendo a média de preço. Por isso, não tem como não dominar tudo sobre o que se vende”, comentou. Ele lembrou que as pesquisas indicam que o atendimento vem em primeiro lugar quando o consumidor fecha um negócio e o preço em terceiro. “Isso mostra que o cliente de hoje sabe o que quer”, analisou.

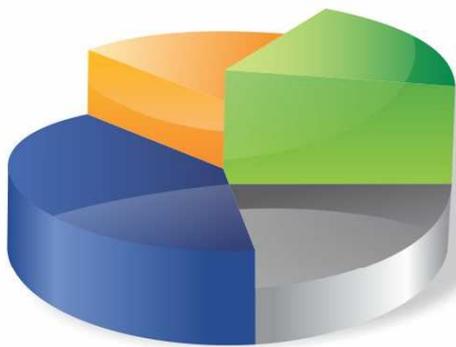


Participantes tiraram dúvidas



André Machado

Fotos: CDL-VR



5º ENCONTRO MESA CONTÁBIL 2017

CONTOU COM MAIS DE 100 PESSOAS

A quinta edição da Mesa Contábil, que aconteceu no dia 19 de outubro, teve um formato diferente: um curso gratuito. Iniciado às 9 horas da manhã e com carga horária de oito horas, o tema da vez foi “Análise das Regras Tributárias do Simples Nacional”. O evento reuniu mais de 100 pessoas na sede da CDL-VR, entre empresários, estudantes e contabilistas.

Segundo o diretor de Desenvolvimento Econômico e Tributário da CDL-VR, Evandro Queiroz, o objetivo do curso foi mostrar as atualizações que serão implantadas no Simples Nacional em 2018. “E deu muito certo. O evento superou as nossas expectativas. Interessados de fora da cidade vieram prestigiar o curso. Nós queremos compartilhar cada vez mais informações para auxiliar lojistas e contabilistas”, disse Evandro.

A palestrante do dia foi Rose Marie Argolo de Bom, professora do Conselho Regional de Contabilistas do Estado do Rio

de Janeiro, o CRC-RJ. Para ela, o evento gratuito sobre temas tributários é uma iniciativa de suma importância, por conta da localização privilegiada da cidade e da falta de cursos como esse na região. “Senti-me lisonjeada com o convite, espero voltar com outros temas. Esse auditório vai ficar pequeno, pois já está superando as expectativas”, comentou Rose.

Para um dos participantes, o contador Romero Oliveira, o curso foi uma oportunidade para se atualizar de acordo com as mudanças na legislação. “A gente trabalha com muitas empresas do Simples Nacional. É necessário conhecer a nova lei. Além disso, o evento está muito bom, a palestra bem esclarecedora”, contou.

Siliani Santos é auxiliar fiscal e esteve em outros encontros da Mesa Contábil. Desta vez, recebeu o e-mail de uma amiga falando do projeto e decidiu participar. “A gente precisa estar ligado nestas novas regras. O evento foi ótimo. Quem trabalha com

contabilidade e os clientes precisam estar sempre aprendendo e mantendo-se alertas sobre as novidades na legislação”, disse.

O projeto foi uma parceria da CDL-VR com o CRC-RJ e a Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda, a Aescon-VR.



Contador Romero Oliveira



Auxiliar fiscal Siliani Santos



O auditório estava cheio



Rose Marie levou exemplos concretos para os alunos



Evento também arrecadou alimentos para doação

CDL-VR PARTICIPOU DO III FÓRUM



Representantes da CDL-VR e Sicomércio estiveram presentes no Fórum

A cultura digital foi apontada como elemento essencial na transformação do varejo durante o III Fórum Nacional do Comércio, realizado em Brasília, nos dias 24 e 25 de outubro. “O Papel do Varejo na Retomada do Crescimento” foi tema desta edição, que reuniu empresários, políticos e lideranças do Sistema CNDL (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas) e contou com as palestras do fundador da Varese Retail, Alberto Serrentino; e do CEO da Sambatech, Gustavo Caetano. A

CDL-VR também esteve presente nos dois dias de evento com o objetivo de trazer novas ideias para Volta Redonda. A comitiva contou com o presidente Adriano Santos; a gerente, Sabrina Ribeiro; e diretores, que teve ainda o presidente do Sindicato do Comércio Varejista (Sicomércio-VR), Jerônimo dos Santos.

O presidente Adriano Santos ressaltou que o pequeno empresário é um dos maiores empregadores do país, por isso, vários representantes do Poder Público estiveram presentes no Fó-

rum. Foi discutido no evento sobre a retomada do crédito, a melhoria da economia e o papel do varejo no desenvolvimento econômico do país. “O Fórum acontece a cada dois anos e ele proporciona a oportunidade de manter as CDL’s atualizadas sobre as tendências do varejo e as mudanças econômicas que estão por vir para que a gente possa transferir esse conhecimento para o associado”, contou Adriano

No painel “Crescendo com inovação”, mediado pela jornalista Renata Ceribelli, Serrentino falou sobre os principais desafios de inovar no setor. O consultor, com mais de 30 anos de experiência em varejo e consumo, afirmou que o mundo digital faz com que as empresas varejistas repensem seus modelos de negócios.

“O empresário inova quando identifica maiores oportunidades de gerar valor para o seu cliente. É preciso inserir a cultura digital no ambiente de varejo, gerando engajamento de pessoal e mudanças no modelo de gestão”, analisou Serrentino. Considerado uma das mentes mais inovadoras do país, Gustavo Caetano, CEO da Sambatech, falou da sua experiência profissi-

O Hospital VITA possui um Centro de Diagnóstico por imagem completo, com aparelhos de última geração que oferecem maior agilidade e precisão no resultado dos exames.

NOVA CENTRAL DE ATENDIMENTO:

(24) 3344-3355

Rua Lions Club, 160, Vila Santa Cecília - Volta Redonda / RJ

Exames Realizados

. Tomografia Computadorizada

. Raios X

. Ultrassonografia

VITA
MEDICINA DIAGNÓSTICA

UM NACIONAL DO COMÉRCIO

onal com a inovação em grandes empresas. Para ele, o diferencial está em buscar soluções em mercados inexplorados e não criar resistência diante das mudanças. “Ter um propósito para inovar de forma que melhore a vida das pessoas tentando resolver algo que está errado é essencial. Planejar menos e executar mais também é um caminho para excelentes resultados”, destacou Caetano. Segundo o especialista, bloqueios mentais e a resistência a novas ideias fazem com que as pessoas não consigam sair do lugar.

O Fórum seguiu com o painel “O Setor de Comércio e Serviço e a Retomada do Crescimento Econômico”. Em seguida, o ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, fez o encerramento do evento com uma palestra sobre o cenário da economia nacional.

FÓRUM

Criado em 2013 pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), o Fórum Nacional do Comércio objetiva criar momentos de discussão sobre a economia do país, além de ampliar o debate para a esfera polí-



tica, econômica e institucional, com o firme propósito de submeter ao poder público propostas que redirecionem a política econômica para assegurar maior competitividade às empresas dos setores de Comércio e Serviços.

Com 27 Federações Estaduais e mais de 1.500 Câmaras de Dirigentes Lojistas em todo o Brasil, o Sistema CNDL incentiva suas empresas associadas a participarem do III Fórum Nacional do Comércio, visando adquirir o conhecimento de novas técnicas

utilizadas para fomentar os negócios, a troca de informações e experiências melhorando ainda mais a articulação institucional.

O público alvo participante do evento é formado por lojistas, com ampla potencialidade para mobilizar a realização de negócios.

Fonte: CNDL

LOJISTAS TÊM ALTAS EXPECTATIVAS PARA VENDAS DE FIM DE ANO

A época mais movimentada para o comércio varejista é o fim do ano e as expectativas nas vendas estão altas. Devido à lenta retomada da economia após o impacto da crise, os lojistas esperam um aumento significativo na taxa de negócios neste ano. Para não deixar escapar uma oportunidade, elaborar estratégias para atrair os clientes, fidelizá-los e lucrar mais, tem sido o foco de quem está em busca de fechar o ano no azul.

Uma das lojas que já estão de olho no fim do ano é a Connect Claro. Thiago Oliveira, o proprietário da empresa, disse que com a melhora na economia do país, a expectativa é que se tenha um Natal melhor do que tiveram nos dois últimos anos.

“Normalmente nosso movimento já aumenta a partir do momento que as pessoas recebem a primeira parcela do 13º salário. Porém, é na segunda quinzena que esse movimento se intensifica. Acredito que seja por conta da 2ª parcela do 13º e também pelo fato de nós brasileiros deixarmos para comprar os presentes na última hora. Não



Camila Cotta possui atendimento personalizado, além de espaço para noivas

posso deixar de citar que, ainda em novembro, temos a Black Friday que tem sido um período muito bom de vendas”, contabilizou.

Nessa época do ano, para Thiago, a venda de celulares que são top de linha aumenta muito, além das ofertas mais vantajosas nos planos de telefonia. “Nesse momento, a nossa empresa começa a contratar e capacitar a força de vendas já pensando no aumento do fluxo de clientes e também no horário de funcionamento, que costuma se estender. Paralelo a isso, já definimos quais serão as ofertas e produtos

foco de venda e também como faremos a comunicação dessas ofertas para os clientes”, divulgou.

O quadro se repete na loja de semijóias Camila Cotta. Os proprietários, Domingos Costa e Camila Cotta, disseram que começam a ver a melhora nas vendas logo em novembro. “Como nós estávamos no ano passado em escritório e neste ano abrimos uma loja, esperamos duplicar as vendas, já que agora conseguimos oferecer um atendimento para mais pessoas ao mesmo tempo”, afirmou Domingos.

Nesse período, os itens para presentes em amigo ocultos e Natal vendem bastante. Mas a procura por peças de luxo não deixa de aumentar, uma vez que festas de confraternização de trabalho e familiar, por exemplo, também se tornam mais frequentes, de acordo com Camila. “Nós procuramos nos superar a cada dia no atendimento e no diferencial ao tratar o cliente. Oferecemos bebidas e aperitivos, conforto e segurança. Mas, para superarmos isso, vamos oferecer brindes e aumentar a equipe de vendas”, finalizou.



Thiago já estipulou estratégias para o fim de ano

CONFIRA DICAS DE DECORAÇÃO DE NATAL PARA LOJA

Datas comemorativas são esperadas ansiosamente pelos comerciantes. Mas para atrair boa parte da demanda dessas épocas, é necessário saber como atrair e conquistar os clientes, especialmente, nas semanas que antecedem o Natal. Ao chegar o fim de ano, por exemplo, quem não investir na decoração natalina para loja fica para trás. Você sabe como organizar seu negócio para esse período? E com a concorrência forte é preciso investir forte no aspecto visual para tentar cativar o consumidor, que tem muitas opções.

Mescle a decoração com a temática de sua loja

É importante que a decoração de Natal esteja integrada com a temática da sua loja, para que ela possa chamar a atenção do cliente tanto pela criatividade quanto pelos produtos que você comercializa. Por exemplo: se você tem uma loja de brinquedos, pode colocar algumas sugestões de presente no pé da árvore de Natal.

Dê atenção especial para a vitrine

A vitrine é fundamental para chamar a atenção de qualquer cliente, e no período que antecede as datas comemorativas elas são ainda mais importantes. As lojas que mais investem na vitrine tendem a ter maiores leads. Você deve fazer o mesmo, procurando destacar seu negócio em meio a concorrência. Mas lembre-se de que não é o momento de inventar a roda: invista no vermelho, cor tradicional do Natal, e não deixe que pontos importantes, como o preço de seus produtos, fiquem em segundo plano.

Leia e pesquise sobre as tendências

A internet pode servir de inspiração se você estiver sem criatividade. Procure por fotos de tendências e tenha aí ideias para a decoração de Natal para loja. Atualmente, muitos lojistas estão investindo em alternativas inovadoras, como a vitrine 3D e

a utilização de produtos recicláveis para criar as imagens.

Cuidado para não atrapalhar a circulação

A decoração e os itens ornamentais são importantes para chamar a atenção, mas cuidado para que isso não atrapalhe a circulação dos clientes, ainda mais por se tratar de uma época de grande movimento nos estabelecimentos. As pessoas precisam conseguir circular livremente, sem ficar esbarrando umas nas outras ou na decoração. Cuide para posicionar itens maiores, como a árvore de Natal, em locais que não atrapalhem o trânsito de clientes.

Invista em iluminação

Um dos diferenciais quando se trata de decoração de Natal, seja em lojas ou mesmo nas casas, é a iluminação. Invista forte nisso, colocando em sua vitrine e até mesmo em ambientes externos as luzes clássicas de Natal.

Fonte: Destino Negócio

Associado CDL Volta Redonda:

Você está precisando contratar um colaborador?



A CDL de Volta Redonda realiza o Recrutamento e Seleção de candidatos para sua empresa. Uma psicóloga especializada fará toda a diferença na escolha dos melhores candidatos de acordo com o perfil da sua empresa.

Entre no site: www.cdlvr.org.br
e conheça mais detalhes

Informações:
(24) 3344-8050



MAIS DE UM TERÇO DOS EMPRESÁRIOS
BRASILEIROS DEVEM ADERIR AO

BLACK FRIDAY

APONTAM SPC BRASIL E CNDL

28% DOS EMPRESÁRIOS ACREDITAM QUE AS VENDAS NO BLACK FRIDAY 2017 SERÃO IGUAIS ÀS DO ANO PASSADO

Com a economia ainda se recuperando de maneira tímida, as vendas nas próximas datas importantes para o consumo se tornam a grande expectativa dos varejistas para terminar 2017 de maneira positiva. O Black Friday é uma destas datas e ocorre na última sexta-feira de novembro, reunindo empresas dos mais variados portes e segmentos que viram no dia uma janela de oportunidades para atrair consumidores. De acordo com um levantamento feito em todo o país pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), três

em cada dez empresas brasileiras (35%) devem aderir à Black Friday.

Para especialistas, o resultado é considerável, visto que o evento ainda engatinha no Brasil e chegou a sofrer prejuízos reputacionais, quando questionado se verdadeiramente cumpria com a promessa de oferecer mercadorias a preços baixos. “Para os empresários, diferentemente das promoções convencionais, trata-se de uma liquidação de época, cujo objetivo é liquidar o máximo de produtos das lojas com intuito de renovar estoques e aquecer as vendas”, afirma o presidente do SPC Bra-

sil, Roque Pellizzaro.

Três em cada dez empresários (28%) acreditam que as vendas no Black Friday 2017 serão iguais às do ano anterior e 18% acreditam que serão melhores. Entre os que irão participar apenas 21% já investiram ou irão investir no estabelecimento para o evento, sendo promoções para aumentar as vendas (46%), ampliação do mix de produtos (30%) e investimento em propaganda da empresa (28%) as estratégias mais recorrentes.

Cerca de 62% dos empresários entrevistados afirmam não pretender participar do Black Friday em 2017.

O IMPACTO DA BLACK FRIDAY NAS VENDAS DE NATAL

Ainda que a Black Friday seja tradicionalmente realizada na última sexta-feira de novembro, a apenas um mês das festas de final de ano, a maioria dos empresários (53%) discorda que o evento seja um indicativo de vendas para o Natal. Já 25% dos empresários acreditam que o Black Friday serve como um indicativo de como as vendas serão em dezembro.

Na avaliação da economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, Natal e Black Friday são eventos com propósitos diferentes. “O ato de presentear no Natal representa uma importante

tradição, rodeada de simbolismos e elementos emotivos que são considerados na compra de presentes. Já na Black Friday, trata-se de uma compra pessoal, com a finalidade de aproveitar um grande desconto”, pondera. “Ainda assim, as vendas no Black Friday podem indicar um consumidor mais otimista e com possível mais apetite às compras no Natal”, afirma.

Perguntados se o Black Friday interfere nas vendas de Natal, a maioria disse que não há qualquer interferência (60%). Outros 23% disseram que o evento contribui para aumentar

as vendas de final de ano, principalmente no setor de serviços (26%), e a minoria 5% acredita que a Black Friday prejudica as vendas de Natal.

METODOLOGIA

Foram ouvidos 1.168 empresários de serviços e comércio varejista localizados nas capitais e interior do país. A margem de erro é de 3,0 p.p. com um intervalo de confiança de 95%.

SETE LIÇÕES PARA TER SUCESSO NAS VENDAS DIRETAS

A venda direta é um dos meios de negociação mais eficaz no mercado. De acordo com a Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABVED), em 2016 o setor movimentou cerca de R\$ 40 bilhões e consolidou-se como uma fonte de renda segura para mais de

4,3 milhões de empreendedores autônomos.

Leonardo Castelo, fundador da Ecoville, primeira franqueadora de lojas de produtos de limpeza, lista sete dicas para quem pensa em trilhar este caminho e ter rentabilidade nos negócios. A Ecoville iniciou as operações em

2007 por meio das vendas diretas. Além das lojas físicas, a marca mantém o modelo até hoje. “É um formato que traz comodidade para o consumidor que já espera a visita dos vendedores para repor os produtos da dispensa”, comenta o fundador.

1 - ESTUDE O PRODUTO

Não se preparar para encontrar com os clientes pode ser um erro fatal. Por isso, antes de ir para a rua, estude minuciosamente as características dos produtos e serviços que serão oferecidos, até porque quanto mais argumentos você tiver durante a negociação, maiores serão as chances de vender.

2 - FAÇA DEMONSTRAÇÕES

O consumidor gosta de testar os produtos, para ter certeza de que não se arrependerá da aquisição. Portanto, sempre tenha amostras grátis e embalagens extras para fazer demonstrações. Mesmo que o cliente não compre de imediato o que você está vendendo, ele certamente lembrará da experiência no futuro.

3 - USE AS TECNOLOGIAS

Contar com a tecnologia na hora de vender é primordial. Um dos caminhos é criar grupos de conversação em aplicativos. Além de ser um ca-

nal para apresentar sua cartela de produtos de forma rápida, também é possível aproveitar a ferramenta para agendar encontros com os clientes e até em grupos para mostrar seus produtos. Por outro lado, não esqueça que os aplicativos devem ser usados com moderação para não irritar o cliente.

4 - CONHEÇA SEU PÚBLICO

A grande vantagem de trabalhar com vendas diretas é o relacionamento diferenciado com cada cliente. Ao longo do tempo, é possível perceber quais são suas necessidades, manias e até mesmo como convencê-lo a comprar. Por isso, agrade sua carteira de clientes. Seja cordial, traga novidades que vão transformar a sua rotina.

5 - FAÇA ROTAS

Antes de sair por aí tentando vender seus produtos em diversos locais, planeje uma rota diária para percorrer. Não se esqueça de criar uma periodicidade de visitas para que o cliente saiba que pode-

rá contar com você na reposição de um produto, por exemplo.

6 - NÃO FORCE A BARRA

Se o consumidor der sinais de que não está interessado pelo produto oferecido, agradeça pela atenção e reforce que sempre estará à disposição. Se perceber que ele está sendo atencioso, pergunte quais são os bens de consumo de sua preferência, para que na próxima vez possa trazer um mostruário diversificado.

7 - CUIDE DA APARÊNCIA

A aparência do vendedor e do que ele está levando consigo é a vitrine de seu negócio. Chegar à casa do cliente para vender produtos de limpeza com um automóvel sujo, por exemplo, pode ser um fator prejudicial. Evite esse desliz, a aparência dos produtos, das ferramentas e do próprio vendedor podem ajudar e também atrapalhar as vendas.

Fonte: Ecomidia

CABELEIREIROS

RENOVAM PROFISSÃO E ESPALHAM CONHECIMENTO E AUTOESTIMA



No dia 3 de novembro é comemorado o dia do padroeiro dos cabeleireiros, São Martinho de Porres, por isso, é a segunda data do ano em comemoração ao Dia do Cabelo. Antigamente, os profissionais da beleza eram restritos ao manuseio de suas tesouras, navalhas e pentes. Já, hoje em dia, o quadro mudou e os cabeleireiros conquistaram seu espaço diferenciado na sociedade. Eles deram mais significado à profissão, que não é mais só cuidar da beleza externa, mas também aflorar a interna.

Um exemplo deste tipo de profissional é Alessandra Moraes, diretora da Bless Centro Técnico de Beleza. Há quatro anos, a cabeleireira e maquiadora começou a dar aulas em uma instituição de beleza logo depois que se formou. “Eu via muita coisa boa e errada. E eu queria mudar aquilo, mas não conseguia, porque eu era funcionária. Com muita dificuldade, sem dinheiro, eu comecei meu próprio negócio. Era um

curso de especialização, sem certificado. Depois pensei em montar uma escola. Fiz todo o conteúdo programático colocando as coisas boas e tirando as ruins”, relembrou.

“Acho que a gente está crescendo e tendo um nome relacionado à responsabilidade, porque a gente carrega o lema: primeiro a saúde, depois a estética. Eu cobro muito de todo

mundo para passarem o conhecimento correto e não privarem nenhum tipo de informação” contou a proprietária. Segundo ela, antes do produto entrar na escola, são feitos vários testes para conferir a eficiência dele. “Não quero levar um nome de um local que oferece uma progressiva barata, esse não é o meu foco”, explicou.



Alessandra Moraes, diretora da Bless

Laços de Amor

Há dois anos, Alessandra iniciou um projeto chamado Laços de Amor, que nasceu com a história da filha de uma cabeleireira da Bless. Nathany tinha 11 anos e foi diagnosticada com leucemia. “Minha filha me deu um aplique bem grande, então decidi mandar fazer uma peruca para ela. Depois de três dias, entreguei

para a Nathany e ela chorou muito e me pediu para eu nunca deixar de fazer perucas para as amigas dela. Três meses depois, ela morreu. Foi aí que o projeto nasceu”, reviveu.

Hoje, são 15 voluntárias que fazem as perucas. E todo o dinheiro para manter a ação vem de rifas. “A gente vive de doações. Nós fazemos perucas do jeitinho que elas querem e elas tiram fotos, põem coroa. É muito gratificante”, compartilhou.

“A mulher é muito vaidosa

e quando elas chegam, trabalhamos com o visagismo dentro delas. Tem gente que fala: Arranca a minha mama, mas não arranca o meu cabelo. Então a gente faz todo o processo de raspagem da cabeça, com muita conversa e a peruca já separada. Durante o processo elas ficam de costas para o espelho. Quando elas se veem com a peruca, sabem que tirou um cabelo, mas já está com outro” esmiuçou.

VALORIZAÇÃO DA PROFISSÃO CONTÁBIL

Desde meados da década de 1990, com a criação do Plano Real e a consequente estabilização da nossa moeda, poucas foram as profissões que tiveram tamanha valorização como a do contador. A valorização do profissional contábil ocorreu pois as empresas passaram a ter outra forma de organizar suas finanças e estra-

tégias, com a época de hiperinflação recém-terminada.

Isso foi consequência da necessidade das empresas em encarar uma nova realidade. Um cenário de estabilidade e que permitia a elaboração de estratégias a partir da análise das demonstrações e dados financeiros.



MAIOR NECESSIDADE POR PARTE DAS EMPRESAS

Como até aquele momento os profissionais de contabilidade eram mais vistos como funcionários públicos pagos pelas empresas, pois apenas serviam para dizer quanto as empresas pagariam de impostos, a visão por parte delas mudou.

Como as estratégias deixaram de ser baseadas apenas

em propaganda e qualidade de serviços e produtos oferecidos, a possibilidade de investimentos de longo prazo passaram a ser identificados com antecedência, por exemplo. Isso fez com que as empresas vissem a necessidade do conhecimento do profissional contábil.

Com esse cenário, aumentou o número de contratação de

profissionais da área para servir não somente como instrumentos de arrecadação tributária, mas para ajudarem na definição de estratégias empresariais baseadas em diminuição de custos e planejamento de longo prazo, o que antes não era viabilizado por causa da inflação elevada.

BRAÇO DIREITO NO PROCESSO DE GESTÃO

Por mais que um empresário saiba dos detalhes produtivos, operacionais e entenda de que maneira seus clientes querem um serviço ou um produto, eles não têm condições de compreender todos os aspectos legais que norteiam um processo de gestão financeira. Esse é exatamente o campo de traba-

lho do profissional contábil.

Ele entende dos detalhes jurídicos, sabe onde, como e quando os recursos financeiros devem ser investidos e isso ajuda de maneira efetiva os gestores durante o processo de gestão financeira.

O que antes era uma responsabilidade completa dos pro-

prietários, hoje pode ser dividido com os profissionais da contabilidade. Principalmente em tempos de crise, esse trabalho pode ajudar a identificar as melhores alternativas de investimento e de manutenção da saúde financeira das empresas.

Fonte: BLB BRASIL - ESCOLA DE NEGÓCIOS



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

PREFEITURA DE VOLTA REDONDA ANUNCIA VINDA DE EMPRESA CALL CENTER

Mil novos empregos serão gerados nos próximos 12 meses por uma empresa de Call Center que deve se instalar em Volta Redonda até janeiro de 2018. Foi assinado um protocolo de intenções entre o Governo Municipal e a empresa em outubro. A notícia foi dada pelo prefeito Samuca Silva e pelo secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães.

Mil novos empregos devem ser gerados nos próximos 12 meses

“O número de postos de trabalho pode aumentar ainda mais, porque a empresa de Call Center está negociando com um grande banco para assumir o ser-

viço da instituição financeira. De acordo com protocolo de intenções, a empresa dará prioridade total para contratar moradores de Volta Redonda”, contou o prefeito Samuca Silva, que está negociando com os empresários desde janeiro.

O investimento na instalação da nova unidade gira em torno de R\$ 4 milhões, considerando as obras para adequação do prédio e a compra de equipamentos, conforme informou Pier Paolo Pavese, diretor-presidente empresa.

“A nossa qualidade está em nossos operadores e acreditamos firmemente que as empresas são feitas por pessoas. E esse conceito é ainda mais válido e verdadeiro para as empresas de serviços, em que o componente humano determina a diferença em relação à qualidade do produto oferecido aos clientes.



Utilizamos os melhores softwares para gerir os fluxos operativos e orientar cada telefonema para nossos operadores”, afirma o empresário.

O perfil dos colaboradores da empresa de Call Center, segundo o documento assinado, é de jovens e de mulheres procurando a primeira oportunidade de emprego. A prefeitura está estudando dois possíveis locais para receber a empresa. A primeira opção seria o Centro Estratégico Municipal (o antigo Escritório Central) e outro imóvel no Aterrado.

Fonte: Prefeitura de Volta Redonda

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 PARTICIPA DE INSTALAÇÃO DA FRENTE PARLAMENTAR DE APOIO AO VAREJO FLUMINENSE

A Frente Parlamentar em Defesa do Setor Varejista do Estado do Rio de Janeiro, presidida pelo deputado Waldeck Carneiro na Alerj, foi instalada no dia 18 de outubro, em cerimônia realizada no auditório da Confederação Nacional do Comércio. O presidente da FCDL/RJ, Marcelo Mérida, e representantes do movimento lojista do Estado do Rio participaram da cerimônia. O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, acompanhado dos diretores, Paulo Biajoni e Paulo Fagundes da Costa, e do conselheiro fiscal, Luiz Carlos Hallack Sarkis estiveram presente.

Para o presidente Adriano, a criação da frente possibilita um acompanhamento melhor das ações do poder público e também de projetos que tramitam na Assembleia Legislativa do Rio (Alerj), visando tentar conversar sobre projetos que possam trazer prejuízos para o comércio. “Vamos poder ficar mais perto do que é proposto, discutir os projetos e tentar barrar leis que onerem ainda mais o comércio ou que criem situações que difi-



Diretores marcaram presença na reunião

cultem o dia a dia das empresas. Essa frente vai ser muito positiva e vamos ter muito trabalho, com certeza”, comentou.

Com a instalação da frente, o setor passa a contar com mais um instrumento de mediação com as prefeituras também para o desenvolvimento do varejo e da economia. A Frente surgiu a partir da audiência pública realizada para apresentação das demandas do varejo identificadas no PNDV. “Damos mais um passo em direção à defesa de

nosso segmento, em que a política mostra a sua face mais nobre e desejável, a de contribuir para uma sociedade melhor”, destacou Marcelo Mérida.

A cerimônia foi presidida pelo deputado Waldeck, que afirmou que a Frente tem como uma das finalidades encontrar saídas para superação da crise no Estado. “É um setor muito estratégico para a economia do Estado do Rio de Janeiro. É um setor que movimenta uma das maiores arrecadações em nosso Estado, é onde muitos trabalhadores jovens têm seu primeiro emprego, ele é capaz de gerar trabalho para pessoas que ainda têm baixa escolaridade. Enfim, é um setor estratégico para a economia fluminense”, declarou.

Também participaram o presidente do Sindlojas Rio, Aldo Gonçalves, os deputados estaduais Bruno Dauaire e Carlos Osório, o deputado Índio da Costa, além de empresários e lideranças.



Frente Parlamentar vai acompanhar projetos

DESCUBRA O SEU NATAL



NATAL DE PRÊMIOS JÁ ESTÁ NO COMÉRCIO

Lançada no dia 19 de outubro pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) durante um coquetel, a campanha "Natal de Prêmios", chegou mais cedo este ano ao comércio, desta vez, logo na primeira semana de novembro. Coordenada pela CDL-VR, a campanha está sendo considerada a maior edição de todas já promovidas pela instituição, abrangendo dez cidades da região. Além de Volta Redonda, Angra dos Reis, Paraty, Barra Mansa, Quatis, Porto Real, Resende, Itatiaia, Pinheiral e Três Rios também vão fazer parte da campanha. Porto Real, Paraty, Pinheiral e Quatis, estão sendo agregadas a outras cidades, com o objetivo de incluir os consumidores delas nos sorteios. Este a-

no, o tema é "Descubra o seu Natal". O objetivo é oferecer vantagens para os consumidores que comprarem nas lojas participantes. Podem participar associados, que terão desconto nos Kit's, e não-associados das CDL's. Este ano, os prêmios por cidade matriz são um carro zero-quilômetro, cinco tevês, cinco bicicletas e cinco smartphones. O sorteio em cada cidade participante será no mesmo dia, 26 de dezembro.

As lojas receberam o "Kit Lojista" que contém cartazes, adesivos, bandeirolas, etiquetas de preço e filipetas personalizados para que possa ambientar sua loja e oferecer a seus clientes a condição de participar do sorteio dos prêmios. O associado participante pode escolher se vai

distribuir mil tickets impressos ou se prefere oferecer 1.500 cupons online para que seu cliente seja pontuado pelas compras em seu estabelecimento.

Devido ao sucesso da edição digital no ano anterior, neste ano o lojista e seus clientes vão poder continuar a usufruir de todas as vantagens de uma campanha, que é segura e bem moderna. A cada R\$ 60 em compras, o consumidor ganhará um ticket associado ao seu CPF. Para participar o consumidor precisa se cadastrar uma única vez no site www.cdclubedevantagens.com.br ou no aplicativo da campanha. Neste endereço, ele também vai encontrar o regulamento da campanha, seu saldo de cupons e poderá ainda lançar novos cupons e aumentar suas chances no sorteio final.



6 Carros

25
Bicicletas



22 TV's

25 Smartphones

Confira o regulamento e premiação de sua cidade em www.cdclubedevantagens.com.br / Certificado de autorização caixa nº6.5805/2017.

DIVULGANDO AS EMPRESAS

Segundo o diretor de Divulgação e Novas Tecnologias, Jader Costa, uma das vantagens da campanha digital é a divulgação do associado no site ou aplicativo. Ainda de acordo com ele, a campanha oferece ainda diferencial de mercado, aumento de vendas, fidelização e premiação de seus clientes.

“A praticidade de preencher um cadastro único, válido para todas as cidades participantes e acompanhar o número de cupons gerados automaticamente, traz mais segurança para o consumidor que acessa todo o sistema através de senha. Para os lojistas, a principal vantagem está no controle do acesso, facilidade de uso de informações com a criação de banco de dados

de clientes. Sem contar o acompanhamento das vendas em tempo real e pontuação de seus clientes por tíquete impresso ou digital”, completou.

Para o presidente da CDL-VR, Adriano Santos, os prêmios são uma forma de valorizar o consumidor que compra nas lojas credenciadas. “O lojista que participa tem mais chances de vender do que as que não participam, porque o consumidor gosta de participar do sorteio, de saber que vai comprar e ainda ter a chance, por exemplo, de concorrer a um carro zerinho. Isso conta muito na hora de escolher o produto, se ele tiver à venda numa loja que participa e em outra que não oferece nenhum atrativo”, comentou. Ele ressaltou

ainda que o Natal de Prêmios já é uma tradição e se tornou também uma ferramenta para o lojista que participa. Por isso, a adesão está acima do esperado este ano. Além disso, em tempos de crise, o consumidor quer um plus para comprar”, comentou.



CONVÊNIO COM SICOOB REDUZ TAXAS DE CRÉDITO

Durante o evento, também foi assinado um termo de compromisso com a Sicoob, com pacotes de benefícios, como taxas, a partir de 1,5% ao mês, para os associados da CDL e clientes da cooperativa de crédito.

O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, lembrou que esta reta final do ano é quando os empresários mais precisam de capital de giro para aumentar os estoques, contratar empregados temporários e pagar a folha do décimo-terceiro.

“Buscamos essa parceria, porque é um período crítico

para as empresas, porque as despesas aumentam muito. E o Sicoob, que é nosso parceiro e também patrocinador da campanha Natal de Prêmios, nos atendeu muito bem e conseguiu baixar bem as taxas. Ficamos muito felizes de oferecer esse benefício a mais para nossos associados”, acrescentou.

A gerente regional do Sicoob, Giovana Simonaci, disse que, além da agência funcionar no andar térreo da CDL-VR, no Aterrado, com estacionamento bem enfronte, facilitando a locomoção, as taxas conseguidas por meio de

muita negociação, estão não só abaixo do que é praticado no mercado, como também na própria cooperativa. “Baixamos mesmo para o associado da CDL-VR que tem conta no Sicoob. Tem taxas que estão 50% a menos do valor praticado em outras instituições financeiras. E, embora seja uma cooperativa, temos todos os produtos de qualquer outro banco, incluindo caixa eletrônico. Ficamos felizes de ajudar o empresário, que é o nosso principal foco, no momento, mas atendemos muitas pessoas físicas também”, acrescentou.

Realização:



Angra dos Reis
Barra Mansa
Itatiaia / Resende
Quatis / Porto Real
Três Rios
Volta Redonda / Pinheiral

Patrocínios Regionais:



Patrocínios Locais:



MEU SUCESSO TEM HISTÓRIA

DA CDL JOVEM, É LANÇADO COM RECORDE DE PÚBLICO EM VR

Fotos: Carlos Caldeira



Osmar, Adriano e Gilberto

Mais de 200 pessoas puderam compartilhar da trajetória bem-sucedida do empresário Osmar Fernandes de Souza, dono da rede de drogarias Moderna, com 75 lojas, distribuídas no Rio e São Paulo. Ele foi o primeiro palestrante da série de bate-papo do projeto da CDL Jovem de Volta Redonda "Meu Sucesso tem História", com apoio da Diretoria Executiva, lançado no dia 31 de Outubro na sede da CDL, no bairro Aterrado.



Gilberto e Adriano na abertura

O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, abriu o evento, reforçando a importância de a instituição ir além de serviços prestados como Certificação Digital e Serviço de Proteção ao Crédito, sendo também um espaço para capacitação do empresário e seus colaboradores.

"Fazemos diversos trabalhos. Temos a Central de Emprego para seleção de mão de obra para as empresas, cursos, palestras e muitas outras ações, mas quando a CDL Jovem apresentou esse projeto de contar a história de quem superou todos os desafios e venceu, crescendo junto com a cidade, achamos incrível a oportunidade de trazer conhecimento para quem vive o desafio de ser empreendedor, principalmente, para os mais jo-

vens. E foi um sucesso. Parabéns a CDL Jovem pela iniciativa", afirmou.

O presidente da CDL Jovem, Gilberto Paiva, também ficou feliz com o resultado. Segundo ele, o projeto foi pensado com essa linha de compartilhar conhecimento de quem chegou ao topo, com uma experiência vasta de superação, conquistas e crescimento, possibilitando aos associados, uma aula de gestão de graça.



Auditório cheio

"O que vimos hoje não aprendemos nem na faculdade, especializações ou outros cursos de administração. A história do Osmar e de tantos outros empresários ensina do começar pequeno, da busca na realização de um sonho, da verdadeira essência do empreendedorismo, até chegar ao topo, sem nunca esquecer de que é possível continuar crescendo. São exemplos assim que queremos dividir com os associados da CDL-VR, porque são histórias que inspiram os jovens e mantêm viva a chama de ser empresário. Obrigado Os-

mar por dividir conosco essa trajetória tão rica em aprendizado”, afirmou.



O palestrante da noite foi homenageado recebendo um troféu de participação e ainda teve um vídeo com os filhos Aline e Davison, além do empresário Iran Natividade, um dos primeiros empregadores de Osmar. Ele também falou da emoção de ser escolhido como o primeiro a dar início ao projeto e do prestígio de ver o auditório da CDL-VR lota-

do, de amigos, empresários e pessoas que o ajudaram ao longo dos anos.

“O evento foi um sucesso, fiquei emocionado de ver tantas pessoas, mas, principalmente, por ver tantos jovens em busca de informação. Eu fui assim, sempre busquei aprender. Isso mostra que eles querem ir além, me deu confiança e tranquilidade para dividir a minha história, porque mostrou que os jovens estão sim, dispostos a ouvir e a praticar o que aprendem. Falei de diversidade e superação, da minha história de vida, da importância da família, do crescimento, dos desafios atuais e da visão futura, que sempre precisamos ter”, disse.

Osmar também fez questão de agradecer a CDL-VR pela

oportunidade de contar a história de sucesso dele. “Agradeço ao presidente Adriano por abrir as portas da CDL para esse projeto e a toda a diretoria da CDL Jovem, em especial, ao presidente Gilberto Paiva, por me escolher como o primeiro palestrante desse projeto tão importante para o nosso setor produtivo. Foi uma noite muito especial”, comentou.



INSPIRAÇÃO PARA QUEM ASSISTIU

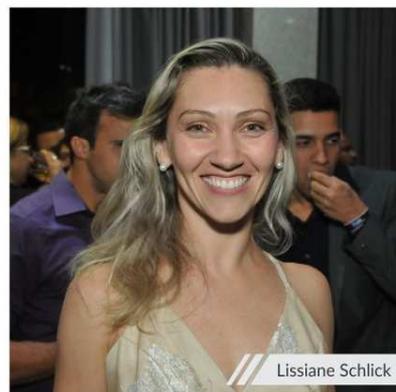
Quem esteve no evento também aprovou a ideia da CDL Jovem de oferecer essa “aula de gestão de graça”. O empresário João Ribeiro, dono do Rio Paiva Material de Construção, elogiou a iniciativa.

“Foi muito bom poder ouvir a história do Osmar, que conhecemos já no auge do sucesso, e que muitas vezes nem imaginamos como ele chegou até aqui. Como ele, outros empresários também têm muito o quê dividir. É um exemplo para todos nós”, comentou.



Lissiane Schlick, dona da academia de dança República do Movimento, elogiou a iniciativa da CDL e da CDL Jovem de promover conhecimento por meio de histórias de vida e de empreendedorismo tão bem-sucedidas. “O que achei mais interessante foi o Osmar contar sobre a vida dele. A gente tem a ilusão de que um empresário de sucesso já nasce pronto, que não passa por desafios. Aí, vendo tudo que ele superou para chegar aonde chegou, percebemos que somos todos iguais, que se cresce a cada passo dado, a cada desafio ven-

cido. Ele mostrou que é difícil, mas com foco e determinação é possível vencer. Foi muito inspirador”, disse.



HISTÓRIA DE VIDA E SUCESSO

Osmar Fernandes comprou a primeira farmácia aos 14 anos, numa sociedade, que durou um pouco mais de três anos. Aos 18, já era dono sozinho da sua própria farmácia, no Retiro, e aos 21, tinha construído o maior prédio do bairro, com quatro andares. Mas essa história de trabalho e suces-



so começou bem antes. Aos nove anos, ainda em Divino, em Minas Gerais, onde nasceu.

Seu primeiro emprego, ainda menino, foi numa farmácia, como auxiliar de serviços gerais. Com quase 11 anos, a família, atraída pelo auge da industrialização na década de 60, veio para Volta Redonda, a Cidade do Aço, onde ele também foi trabalhar em farmácias. Aprendeu a profissão, a importância de tratar

bem o cliente e, na primeira oportunidade, se tornou empresário, bem antes de fazer 15 anos. Hoje, é dono de 75 lojas, a maioria em Volta Redonda, cidade que escolheu para viver, formar família e construir seu sonho que hoje é realidade. Tem farmácias ainda em São Paulo e Rio de Janeiro.



Osmar deu dicas



Vídeo surpresa



Mais de 200 pessoas estiveram presentes



Diretoria da Jovem com Osmar no coquetel



Coquetel



Diretoria marcou presença



Evento teve cobertura jornalística



Som de Eliton e André

EMPREENDENDO A PARTIR DA SUA VOCAÇÃO!

*Mirella Marchito Condé

O bom de limpar gavetas e armários é ter a oportunidade de entrar em contato novamente com coisas que fizeram sentido para nós em algum momento da vida! E eu, como boa virginiana que sou, tenho os dois hábitos: guardar coisas que fazem sentido e limpar armários e gavetas eventualmente.

No meio do abre e fecha de pastas e envelopes para ver o que fica e o que vai para o lixo, encontrei a cópia de uma matéria publicada no caderno Boa Chance, em julho de 2017, com o tema "Vocações que vêm da infância". Não deve ter sido por acaso, pois na intenção de atualizar uma palestra sobre empreendedorismo e mercado de trabalho, que realizo com grande frequência em colégios e universidades, eu já estava com o tema vocação rondando meus pensamentos, e eis que o universo conspirou!

A esta altura você deve estar se perguntando: o que é que tem a ver vocação com empreendedorismo? E eu já respondo: absolutamente tudo! A matéria fez a correlação do que os entrevistados gostavam de fazer na sua infância, e que influenciou diretamente no que são hoje: empresários em atividades afins com suas preferências de pequenos!

David McClelland, em meados do século XX, estabelece como entrepreneurship a "atitude psicológica materializada pelo desejo de iniciar, desenvolver e concretizar um projeto, um sonho". A partir deste conceito introduz o que ele chama de achieving motivation, ou motivação para a ação, afirmando que as pessoas com necessidade de realização tendem a buscar, sempre, o aperfeiçoamento e o progresso constantes, pois são impulsionados pela sensação eminente de êxito!

É exatamente neste ponto que a vocação encontra o empreendedorismo, pois foi a motivação para a ação na direção da realização de projetos e sonhos, que tais pessoas encontraram o caminho profissional que as faz felizes e realizadas!

E esta é uma viagem tão simples quanto olhar para si mesmo, lá atrás, e buscar na sua memória quem você era! Sempre que faço este exercício me lembro da menina que gostava de estudar escrevendo no pequeno quadro negro que existia no quintal de casa, dando "aulinhas" para os alunos imaginários. Lembro também da mesma menina que pediu para ser da "farmacinha" do colégio, porque queria "ajudar". Ou ainda quando me atrevia a arrumar o quartinho dos

fundos, que era o depósito de entulhos de toda ordem. Tudo o que eu sou hoje já estava presente lá, nos meus 8, 9 anos de idade: amante das palavras, da solidariedade e da organização!

Percebam que na perspectiva de McClelland não está contida nenhuma correlação do empreendedorismo com o fato de ser empresário, pois quem vincula a atividade empresarial ao empreendedor são os economistas Jean-Batiste Say e Joseph Schumpeter, posteriormente, quando atribui ao empreendedor o ímpeto da inovação como propulsor do sistema capitalista de produção! E este assunto pode até ser pauta de um outro artigo!

Por ora, o que eu desejo é que você, ao limpar suas gavetas e armários, encontre a parte que mais ama em você, que pode até estar amassada ou empoeirada, mas que assim que for exposta ao ar renovado e à luz, recupere aquela vocação, aquela vontade de fazer a diferença no mundo, desenvolvendo um projeto ou um sonho!

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

OPINIÃO

EQUILÍBRIO E PRODUTIVIDADE GARANTEM PERENIDADE PARA AS EMPRESAS

*Alexandre Slivnik

O objetivo de grande parte das empresas é gerar resultados (lucro) no médio e longo prazos, porém, o verdadeiro desafio das empresas e dos profissionais é conseguir fazer com que o trabalho traga algum sentido maior para todos os envolvidos, desde o empresário até o cliente final. Líderes de sucesso devem reunir talentos que não enxergam o dia a dia como obrigação.

Mas, de acordo com os últimos dados do IBGE, essa missão tem se tornado cada vez mais difícil. Além do alto índice de desempregados, batendo na casa dos 12 milhões, quem está trabalhando tem enfrentado uma verdadeira batalha contra a insatisfação porque muitas vezes esses profissionais não sabem qual o futuro da empresa ou estão literalmente sobrecarregados. O levantamento mostra que o descontentamento com a carreira é de 46% entre os homens e ainda maior entre as mulheres, chegando a 49%. Além disso, a-



penas 9% dos pesquisados dizem estar satisfeitos com as amizades no trabalho.

De acordo com Alexandre Slivnik, especialista em gestão de pessoas, em excelência e atendimento pela Universidade de Harvard e diretor da Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento ABTD, organizações devem reverter essa realidade e fomentar um ambiente com colaboradores agradecidos e encantados, prontos para defendê-la e ajudá-las para se tor-

narem referência no segmento em que atuam. "Quem está conectado com a sua missão e engajado com a causa da empresa, como acontece com os colaboradores da Disney, por exemplo, possui a plena certeza de que pode fazer a diferença em qualquer mercado ou função, inclusive nas áreas mais competitivas", destaca.

Segundo o especialista em gestão de pessoas, uma equipe motivada e feliz escolhe investir em seu desenvolvimento e na-



**Portobello
shop**

A casa da Portobello.

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

voltaaredonda@portobelloshop.com.br

quilo que ama, ao invés de gastar o seu tempo e dinheiro sem foco. "As novas gerações já estão direcionadas a escolher uma profissão que traga felicidade. Elas não têm medo de tentar opções nem de fazer mudanças em seu mapa para o sucesso. Vivemos em uma época em que o prazer e a diversão não são mais bônus da aposentadoria", destaca.

Além disso, os profissionais hoje sabem que a qualidade de vida é conquistar o equilíbrio entre vida pessoal e ambiente de trabalho. "A crença de que esses dois lados têm que andar separadamente resulta em tristeza e baixos níveis de produção. De acordo com o instituto Gallup, feito em mais de 140 países, em 2011 e 2012, apenas 13% dos empregados das empresas estavam de fato engajados em seu trabalho e comprometido emocionalmente e empenhados em gerar crescimento para as organizações", aponta Alexandre.

Esses números ainda aparecem nas corporações em que os colaboradores não entendem a diferença entre fazer o que

gosta ou gostar do que faz. Boa parte ainda acredita que a felicidade deve estar aliada a dinheiro. E reverter esse quando é o grande desafio dos empregadores. "É um mito afirmar que todos trabalharão sempre felizes, uma vez que qualquer ofício traz exigências e responsabilidades, além de outras tarefas pontuais nem sempre agradáveis, por isso os gestores devem enfatizar o motivo e o propósito aos liderados", destaca o escritor.

Através de uma pesquisa de clima é possível identificar se há ou não pessoas felizes no ambiente de trabalho. "Uma simples conversa com a equipe pode trazer informações valiosas. Muitos chefes acreditam que, por pagarem em dia atendem a todas as expectativas e por isso podem contar com pessoas felizes ao seu redor. Isso se chama remunerar a felicidade, o que é uma armadilha, porque ao longo do tempo, o colaborador se não estiver de fato satisfeito vai se abate e entrando no automático para cumprir suas tarefas, o que compromete a missão e os valo-

res das empresas", avalia Alexandre.

Caso alguém da equipe apresente este comportamento, o ideal é conversar. Se mesmo assim o resultado continuar o mesmo, a saída seria um desligamento ou até mesmo uma mudança de área. "Queremos viver bem e com plenitude, portanto, mesmo quem já se submeteu passar muito tempo em uma profissão apenas pelos ganhos, ou para satisfazer o sonho dos pais, precisa rever tudo isso. Este, é o momento mais importante para aproveitarmos a jornada da vida", conclui.

Para buscar um índice de engajamento ainda mais alto nas organizações, Slivnik reforça as 4 ações mais importantes que os colaboradores buscam atualmente:

- Serem reconhecidos
- Serem ouvidos
- Serem vistos
- Serem contributivos

**Alexandre Slivnik é autor de diversos livros, entre eles do best-seller O Poder da Atitude. É reconhecido oficialmente pelo governo norte-americano como um profissional com habilidades extraordinárias. Atualmente, faz especialização em experiência de clientes por Harvard*

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

12 ESTADOS — 3.200 CIDADES — 200 UNIDADES

**TRANSPORTE
GENEROSO**

f /transportegeneroso
www.generoso.com.br

NOVO MODELO DE EMPRESA SURGE COM ERA DO COMPARTILHAMENTO

Com a constante evolução das novas tecnologias, atualmente, vivemos a Era do Compartilhamento, ideia fortificada com o surgimento das redes sociais. Esta etapa não traz mudanças apenas para a vida pessoal e cotidiana, mas também para as empresas e seu tratamento com os clientes. Baseado neste critério, Marcelo de Carvalho e Carlos Henrique Martins criaram em março de 2015 o Clube de Negócios, o primeiro escritório compartilhado da cidade de Volta Redonda.

Carlos Henrique Martins morou em São Paulo durante alguns anos e conheceu esse sistema, mas o plano ficou adormecido no início. Ele já tinha um escritório em Volta Redonda, era um showroom de vendas, só que os negócios cresceram e ele teve que mudar. Foi neste momento em que lhe foi oferecido o atual local, um espaço muito grande que permitia ampliar não só o espaço, mas também os negócios. “Começamos apenas com um cliente. Foi muito difícil no começo e ainda é. Fazer uma divulgação para esse serviço é difícil, pois precisamos entregar o conceito do que nós oferecemos para um público que não conhece. Hoje, temos em torno de 70 clientes”, enumerou Carlos.

O LOJISTA: Por que abrir um negócio com foco no princípio de compartilhamento?

Carlos Henrique: As pessoas ainda estão muito presas àquele conceito antigo do trabalho, mas já perceberam que quando se monta um escritório de trabalho, surgem dificuldades burocráticas. Tem a parte de conseguir o espaço, ter um fiador ou seguro

fiança, fazer instalação dos serviços de telefone e internet, mobília, secretariado, manutenção do local e dos equipamentos. A gente oferece tudo isso por um preço bem menor do que o preço que ele teria em um escritório convencional. Além disso, temos a flexibilidade do horário. Ele pode ter o serviço conforme a disponibilidade que ele precisa. Tivemos um cliente que começou o negócio com quatro horas por mês, mas cresceu e tivemos que orientá-lo a aumentar. Passou para oito horas, depois para 12, 20 e agora ele tem uma sala fixa.

O LOJISTA: Quais são as vantagens do seu negócio?

Marcelo: A grande vantagem para o cliente é o custo benefício, pois você tem um desconto em torno de 70% em relação ao tradicional. Dependendo do plano, chega até a 90%. Em tempos de economia em crise, é uma boa pedida.

O LOJISTA: Qual é o diferencial do Clube de Negócios?

Carlos Henrique: Praticidade, facilidade e custo. Um dos nossos produtos que mais queremos investir é o domicílio fiscal, em

que o nosso cliente pode emitir sua nota fiscal pelo nosso endereço, um benefício concedido pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas, CNAE. Isso é ótimo para a cidade de Volta Redonda, porque o imposto (ISS) vai para a prefeitura.

O LOJISTA: Qual é o objetivo da empresa?

Carlos Henrique: Oferecer um serviço de qualidade e de gestão com conforto para o profissional e seus clientes. Nós também queremos oferecer pacotes maiores de serviços com outros nichos de trabalho. Além de consolidar nosso serviço.

O LOJISTA: Por que ser parceiro da CDL de Volta Redonda?

Marcelo: A parceria com a CDL é muito importante. Primeiro, pela credibilidade da instituição perante o mercado. Associando-nos, queremos usufruir disso. A CDL também oferece um pacote de serviços diferenciados, assim como nós. Essa sinergia pode trazer benefícios múltiplos. Estamos compartilhando espaços, contatos e serviços. Essa parceria tem tudo para dar certo.



Marcelo de Carvalho e Carlos Henrique, sócios do Clube de Negócios

FÓRUM DAS ENTIDADES EMPRESARIAIS SE REÚNE COM PREFEITO DE VOLTA REDONDA

Encontro foi marcado após Samuca receber manifesto que discordava de várias medidas do governo municipal

O Fórum Permanente das Entidades Empresariais de Volta Redonda recebeu, no dia 31 de outubro, o prefeito Samuca Silva. O encontro aconteceu na sede da CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas). A pauta, entre outros assuntos, abordou a reforma tributária do município e a instituição da contribuição de iluminação pública, temas que foram destacados no manifesto enviado pelo Fórum ao prefeito no início de outubro.

A reunião, solicitada pelo prefeito, contou com a presença dos membros das entidades que formam o Fórum, além de outros representantes do Executivo. Segundo o presidente do Fórum, Evandro Queiroz Glória, o saldo do encontro foi positivo.

“O prefeito veio falar sobre os pontos que citamos em nosso manifesto. Sobre a reforma tributária, que solicitamos um debate maior, ele se comprometeu a suspender temporariamente a atuação do grupo criado para estudá-la para uma reformulação e nos propôs que o Fórum indique um coordenador para conduzir as reuniões. Vamos levar essa proposta para discutir em nossa próxima reunião do Fórum” disse Evandro.

Samuca se comprometeu ainda a responder aos questionamentos feitos pelos representantes das entidades empresariais do município e afirmou que está sempre aberto ao diálogo. “Foi muito bom vir aqui, essa discussão é o caminho para buscarmos e propormos melhorias”, afirmou ele.

Sobre a contribuição de iluminação pública – outro ponto destacado no manifesto do Fórum – Samuca explicou que o município precisa acatar uma recomendação do Ministério Público. Segundo o prefeito, a prefeitura tem uma dívida de R\$ 23



milhões com a Light. Com a criação da contribuição, que será paga diretamente à empresa de energia, o município não arcará mais com a totalidade da despesa (referente à iluminação de logradouros, como ruas, praças e prédios públicos), mas ainda terá que pagar para complementar o custo da iluminação pública, que totaliza em torno de R\$ 2,1 milhões.

“Essa foi uma decisão que tivemos que tomar, não há como não acatar uma recomendação do Ministério Público. Esse dinheiro não entra nos cofres públicos, vai direto pra Light. Vamos discutir uma compensação, já que vamos deixar de ter uma parte do custo, como melhorar a eficiência energética em Volta Redonda”, afirmou Samuca.

Outro assunto discutido foi sobre a criação de novas atividades econômicas, com alíquota de 5% de ISS. Evandro ressalta que Samuca solicitou que sejam apresentadas a ele todas as contestações que o Fórum tem sobre esse tema. “O prefeito se propôs, dentro de uma análise técnica apresentada pelo Fórum, a rever ou até mesmo revogar a lei, se for considerada injusta. Um dos pontos que discordamos é sobre a aplicação da alíquota máxima, de 5%, se há a mínima, de 2%, praticada por outros municípios da região. Não achamos justo que se tributem novas atividades com a alíquota máxima pois isso desfavorece o empreendedorismo e desestimula o desenvolvimento da economia”, falou o presidente do Fórum.

O Fórum Permanente das Entidades Empresariais de Volta Redonda é formado pelo Metalsul, Sinduscon-SF, Aciap-VR, Aescon-VR, Sicomércio-VR, CDL-VR, Sipacon e Instituto de Estudos Tributários.



NOVEMBRO AZUL

CÂNCER DE PRÓSTATA



CAMPANHA NACIONAL DE COMBATE AO CÂNCER DE PRÓSTATA

No dia 15 de novembro é comemorado o Dia Internacional do Homem, ação incentivada pela ONU desde 1999, na intenção de defender os direitos masculinos, inclusive o direito à saúde. Com mesmo princípio, quatro anos depois foi criada a campanha para conscientização do câncer de próstata: o Novembro Azul. Hoje, a campanha é forte em todo mundo, inclusive no Brasil, que pos-

sui um alto índice de casos já registrados.

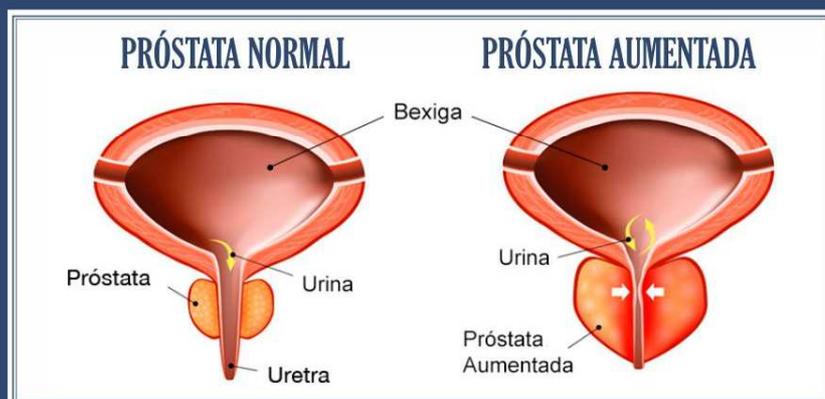
Segundo pesquisa do Instituto Nacional de Câncer, o Inca, só em 2016, cerca de 61.200 homens foram diagnosticados com câncer de próstata. Este tipo de carcinoma é o segundo tumor mais encontrado no sexo masculino, só ficando atrás do tumor de pele não-melanoma.

O diagnóstico precoce é a melhor maneira de obter a cura,

que pode ser alcançada com a orientação médica de um urologista. Com os exames corretos, o paciente tem 80% de chance de reestabelecer sua saúde total. Por esse motivo, a CDL de Volta Redonda compartilha formas de prevenir e diagnosticar a doença, lembrando que as unidades de saúde da cidade também intensificam ações para incentivar o acompanhamento médico e a realização de exames.

O QUE É A PRÓSTATA?

É uma glândula que existe nos homens, e fica na frente do reto, logo abaixo da bexiga. Esta glândula envolve a parte superior da uretra (canal por onde passa a urina). Sua função é produzir um líquido que compõe parte do sêmen, que nutre e protege os espermatozoides.



FATORES

Existem três os fatores que podem aumentar o risco de ter câncer de próstata. São eles a idade, pois a cada 10 homens com este câncer, 9 têm mais de 65 anos; História de câncer na família, no pai ou no irmão, por exemplo; e sobrepeso.

SINTOMAS

- Dificuldade de urinar;
- Demora em começar e terminar de urinar;
- Sangue na urina;
- Diminuição do jato de urina;
- Necessidade de urinar mais vezes durante o dia ou à noite.

PREVENÇÃO

- Alimentação saudável;
- Não fumar;
- Praticar atividade física;
- Manter o peso corporal adequado;
- Evitar o consumo de bebidas alcoólicas.

Fonte: Inca

SAINDO DO FUNDO DO POÇO, É PRECISO “AVANÇAR”

* Honório Pinheiro

O crescimento positivo de 0,2% do PIB no período de abril a junho deste ano, em comparação com o primeiro trimestre de 2017 e de 0,3% sobre igual período de 2016, indica um sinal claro do fim do processo recessivo. Diversos fatores contribuíram para esse resultado, como a baixa taxa de inflação, inferior a 2,8% nos últimos 12 meses, a forte retomada das exportações e a injeção de R\$ 44 bilhões das contas inativas do FGTS na economia. Todos esses fatores tiveram papel importante para impulsionar o consumo das famílias com efeitos imediatos no setor de comércio e serviços.

Outra medida relevante é a liberação para saque do dinheiro do Fundo PIS/Pasep a partir de outubro deste ano, para homens a partir de 65 anos e mulheres a partir dos 62 anos. Ao todo serão R\$ 16 bilhões, beneficiando 7,8 milhões de pessoas. A ação deve contribuir para a sustentação da tendência de crescimento em 2017.

A recuperação da economia coincide com o momento em que o varejo entra em um pe-

ríodo de realização das compras de fim de ano, com foco nos eventos do Black Friday e das festas natalinas. Neste período, o varejista deve fazer o seu planejamento de vendas, associado à sua estratégia de marketing, e à necessidade de capital de giro para antecipar seus pedidos.

Começa aqui outro desafio para o lojista: o acesso a linhas de crédito e financiamento com um nível de burocracia que seja aceitável, principalmente quando se tratam das pequenas e médias empresas. Mesmo com a inflação em queda, as taxas de juros continuam na estratosfera, com lento ritmo de queda, prejudicando o setor produtivo em geral.

Pensando nessa necessidade, a CNDL lançou o Programa Avança Varejo, o qual consiste em oferecer acesso ao crédito de custo menor e de forma menos burocrática. A parceria foi feita com a Caixa Econômica Federal, que, por meio de um acordo de cooperação, disponibilizou ao associado do Sistema CNDL linhas de capital de giro, crédito rotativo, de investimento e financiamento, com prazos mais



*Honório Pinheiro é presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)

alongados e taxas de juros diferenciadas no total de R\$ 1 bilhão, em 2017.

Apenas nos 15 primeiros dias da parceria estabelecida no dia 17 de agosto já havia demanda da ordem de R\$ 263 milhões.

A iniciativa é fundamental para as atividades do setor de comércio e serviços que responde por uma generosa parcela do PIB nacional e é o maior empregador do País, respondendo por mais de 66% dos empregos formais. Que o Avança Varejo sirva de exemplo para que o sistema bancário se torne inovador não para expandir lucros, mas para fomentar o desenvolvimento do País.

NOVOS ASSOCIADOS



OUTUBRO - 2017

- BLESS CENTRO TÉCNICO DA BELEZA
- CAMILA COTTA SHOWROOM
- ÓTICA AVENIDA
- BELEZA IMPERIAL COSMÉTICOS E PERFUMARIA
- MOÇA BONITA BIJUTERIAS
- GARAGEM CROSSFIT
- VINSTER SEGURANÇA PRIVADA LTDA - ME
- ASSIPLAN REPRESENTAÇÃO
- INSTITUTO TECNOLÓGICO DE CAPACITAÇÃO DE VR LTDA
- CESAR S RESTAURANTE E PIZZARIA
- SINDICATO DOS HOSPITAIS E ESTABELECIMENTOS DE SERVIÇOS DE SAÚDE DA REGIÃO SUL FLUMINENSE SINDHSUL
- VRTC LANCHONETE LTDA ME
- ARENA SPORT TÊNIS LTDA
- GARDÊNIA CALÇADOS
- INOVARE STUDIO DE PILATES

TEMPO DE MUDANÇA

*Claudia Marques Bueno Faria

Desde pequena, sempre ouvi minha avó falar que “quem fala de mais, dá bom-dia a cavalo”, confesso que nunca entendi muito bem o que isso significava, mas pelo tom com que ela falava eu sabia que não era uma coisa boa. Mas como definir o que é bom ou ruim quando se é criança, no auge da sua curiosidade e estufada de questionamentos que, aquela época, eram tidos como algo deselegante ou inconveniente? Muito difícil.

O certo que é que o tempo foi passando e chegou-se um ponto na vida, mais exatamente pós-ditadura – em que as pessoas passaram a se sentir livres para falar sobre qualquer assunto, sem quaisquer amarras e, que, à sociedade era tudo permitido em nome do saber e da liberdade de expressão.

E o tempo, que não pára nunca, mais uma vez passou e, hoje, vivemos a era do “politicamente correto”, época em que se expressar continua sendo “livre”, contudo nem tudo é permitido. Um verdadeiro paradoxo. Mas o que importa dizer é que hoje não devemos ter cuidado só com as palavras, mas, também, com alguns gestos e atitudes que antes eram tidos como triviais, mas hoje soam como ameaça ou discriminação.

Está muito na “moda” na justiça do trabalho, o ex-empregado ingressar com ação pleiteando indenização por dano moral, alegando que foi afrontado em sua honra e dignidade. Esse foi o caso de uma empresa no Rio de Janeiro que demitiu um empregado sem justa causa, após 29 anos de trabalhos prestados e, após ter gozado um ano

(o último) de auxílio-doença por ser portador de câncer. O empregado entendeu sua demissão como um ato discriminatório e não pensou duas vezes ao ingressar com uma reclamação trabalhista contra sua ex-empregadora, pleiteando uma indenização por danos morais.

O Tribunal Regional do Trabalho da 1ª Região (RJ) entendeu ser verídica a reclamação do ex-empregado e condenou a empresa a pagar uma indenização no valor de R\$10.000,00. Inconformada, a reclamada recorreu e, a 8ª Turma do Tribunal Superior do Trabalho, que reformou a decisão e absolveu a empresa com base na Súmula 443 do TST, que presume discriminatória a despedida de “empregado portador do vírus HIV ou de outra doença grave que suscite estigma ou preconceito”. Ou seja, a doença do Reclamante não é estigmatizante e, nem marca de forma negativa e indelevel, o que afasta a presunção de dispensa discriminatória. – RR-11284-84.2013.5.01.0005.

Vivemos momentos difíceis na nossa sociedade como um todo, e, no mês de novembro entra em vigor a Reforma Trabalhista, o que forçará uma mudança de pensamento e atitude, às vezes até mesmo, radical, por isso o nosso conselho agora é: cautela, devagar e sempre.

*Claudia Marques Bueno Faria é advogada da CDL/VR

Para comprar, alugar ou investir, a Redeplan te ajuda a decidir.
#vempraredeplan

Baixe o aplicativo Redeplan Imóveis no seu celular ou tablet

(24) 3348 1020 /redeplanimoveis
(24) 98881 1000 redeplan.com

Redeplan Imóveis

FGTS VAI INJETAR R\$ 330 BILHÕES NA ECONOMIA EM QUATRO ANOS

○ Brasil terá mais de R\$ 330 bilhões do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para investimentos em habitação, saneamento e infraestrutura nos próximos quatro anos, de acordo com orçamentos aprovados no dia 24 de outubro pelo Conselho Curador do FGTS, na sede do

Ministério do Trabalho, em Brasília. A estimativa é de que esses investimentos beneficiem até 144,7 milhões de pessoas e gerem em torno de 6,7 milhões de empregos em todo o período.

“O Fundo está sólido e estável e continua sendo um importante instrumento para financiar o desenvolvimento do

País”, comentou o ministro do Trabalho, Ronaldo Nogueira.

No próximo ano, serão mais de R\$ 85,5 bilhões para os três setores, valor superior aos R\$ 77,5 bilhões do Orçamento de 2017. Já em 2019 e 2020, o volume de recursos será de R\$ 81,5 bilhões por ano, com mais R\$ 81 bilhões em 2021.

HABITAÇÃO

Estão previstos R\$ 69,4 bilhões em 2018, R\$ 68 bilhões em 2019, outros R\$ 68 bilhões em 2020, e R\$ 67,5 bilhões em 2021. A maior parte desses recursos é para habitação popular, com estimativa de R\$ 62 bilhões por ano até 2020 e R\$ 62,5 bilhões em 2021. A previsão do

Conselho é de que os recursos para habitação atendam a 528,3 mil pessoas no próximo ano; 525,8 mil em 2019 e, também, em 2020; com mais 525,3 mil em 2021. O total chega a mais de 2,1 milhões de moradias financiadas com o FGTS nos próximos quatro anos.

SANEAMENTO E INFRAESTRUTURA

No saneamento básico, o orçamento do Fundo prevê R\$ 6,8 bilhões em 2018 e mais R\$ 6 bilhões por ano até 2021. Já para a infraestrutura urbana, a estimativa é de R\$ 8,6 bilhões no ano que vem, com outros R\$ 7 bilhões por ano até 2021. A expectativa é de que esses

investimentos beneficiem 41,8 milhões de pessoas em 2018 e 34,3 milhões por ano, até 2021, totalizando um acumulado de mais de 144,7 milhões de brasileiros atendidos com melhorias em saneamento e infraestrutura.

EMPREGOS

Os recursos do FGTS vão responder pela abertura de mais de 6,7 milhões de novas vagas nos próximos quatro

anos. A estimativa é de 1,7 milhão de empregos em 2018 e mais de 1,6 milhão por ano até 2021.

Fonte: Ministério do Trabalho

ALIMENTAÇÃO PASS
8080 7102 1322 4015
NOME DO FUNCIONÁRIO
NOME DA EMPRESA
VAL. 01/2020
sodexo

REFEIÇÃO PASS
8080 7102 1322 4015
NOME DO FUNCIONÁRIO
NOME DA EMPRESA
VAL. 01/2020
sodexo

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!

CDL Volta Redonda
sodexo



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

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

**21 a 28 de Novembro
e 05 de Dezembro**
de 9h às 18h
Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - R\$350,00

▶ **PALESTRA**
**VALORIZANDO SUA MARCA
E CONQUISTANDO CLIENTES**

23 de Novembro
de 19h às 22h
Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - GRATUITO

▶ **CURSO**
**COMO CONDUZIR
NEGOCIAÇÕES EFICAZES**

**27 de Novembro
a 01 de Dezembro**
de 19h às 22h
Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - R\$200,00

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

28 de Novembro
de 14h às 18h
Local: SEBRAE de Volta Redonda
Investimento - GRATUITO

CERTIFICADO DIGITAL - A SUA ASSINATURA ELETRÔNICA



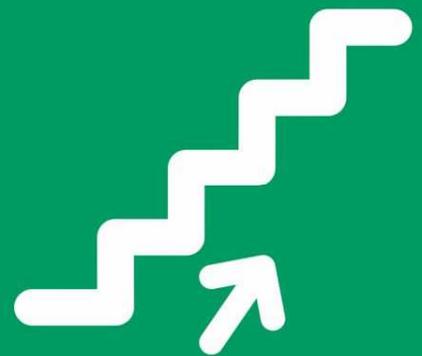
Conheça as vantagens de emitir o Certificado Digital na CDL-VR:

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

(Associados à CDL possuem 5% de desconto)

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.



EMPRESÁRIO

CONHEÇA AS VANTAGENS
DE SER NOSSO ASSOCIADO



CERTIFICAÇÃO DIGITAL

SUAS OPERAÇÕES DIGITAIS
MUITO MAIS SEGURAS

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

CONSULTE NOSSOS PREÇOS

SERVIÇOS



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

SERVIÇOS



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

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.

INFORMAÇÃO

O Lojista

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

DESCONTOS



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

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

