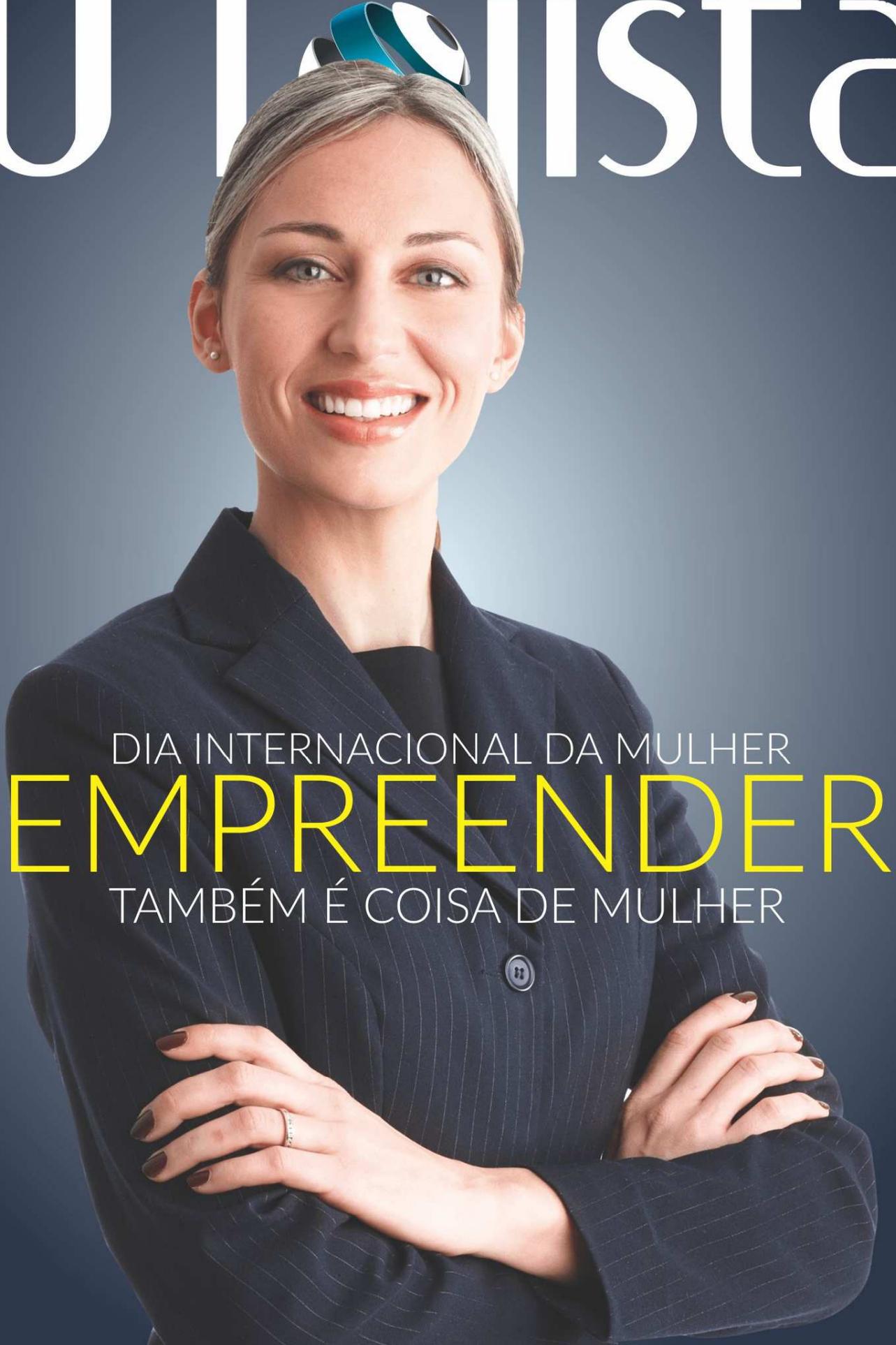


O Leijista



DIA INTERNACIONAL DA MULHER
EMPREENDER
TAMBÉM É COISA DE MULHER



NESTA EDIÇÃO

- 04 ACONTECEU
GIRO NAS NOTÍCIAS 05
- 06 FÓRUM DAS ENTIDADES REPRESENTATIVAS DE VR
FAZ BALANÇO DO BIÊNIO 2016/2017
CDL DE VOLTA REDONDA É 5ª MAIOR EMISSORA
DE CERTIFICAÇÃO DIGITAL DO SPC BRASIL 07
- 08 PÁSCOA É UMA OPORTUNIDADE PARA INOVAR
ESPAÇO CDL JOVEM 09
- 10 ESPAÇO SPC
SUCESSÃO EM FRANCHISING 12
- 13 VANTAGENS E DESVANTAGENS DE ABRIR O
COMÉRCIO NO FERIADO
ESPECIALISTA ALERTA SOBRE OS "CUSTOS OCULTOS" 14
- 15 MESA CONTÁBIL CHEGA A SUA 8ª EDIÇÃO
MATÉRIA DE CAPA 16
- 18 RECEITA COMEÇA A RECEBER DECLARAÇÕES
DO IMPOSTO DE RENDA NESTE MÊS
COMÉRCIO E SERVIÇOS 19
- 20 BELEZA, LUCRATIVIDADE EM ALTA NO VERÃO
ESPAÇO TRIBUTÁRIO 21
- 22 CONVERSANDO COM O SEBRAE
PALAVRA CNDL 24
- 25 ESPAÇO FCDL
DIREITO E DEVERES 26
- 27 AGENDA CAPACITAR
SAÚDE EM DIA 28
- 30 VR É CERTIFICADA POR AGILIDADE NA
EMIÇÃO DE ALVARÁS



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

Dharcly Rebouças

Dir. de Comunicação e Tecnologia

Jader Furtado da Costa

Dir. de Desenv. Econômico e Tributário

Evandro Queiroz Gloria

Diretor Comercial e de Franquias

César Fernando Alves Abrantes

Diretor Admin. e de Patrimônio

Maurílio Marcelino da Silva

Diretor de Assuntos Políticos

Maycon César Inácio Abrantes

Diretor Jurídico

Yhel Paulo Esteves

Conselho Fiscal

Luiz Carlos Hallack Sarkis

Osmar Fernandes de Souza

Antônio Luzia Borges

Assessor da Presidência

Jonas de Carvalho

Suplente Conselho Fiscal

Luis Fernando Soares Cardoso

Cristiano de Castro José

Télian Maria Resende Vidigal

Conselho Consultivo

Antônio Costa Cardoso

Sergio Lopes Ribeiro

José Alonso Gonzales

Antônio Luzia Borges

Paulo Roberto Fagundes da Costa

Osmar Fernandes de Souza

Jerônimo Pereira dos Santos

Gilson Ferreira de Castro

César Abrantes

Paulo Biajoni

Maria A. de Ávila Marcelino



Presidente

Gilberto Paiva

1º Vice-Presidente

Tebas Spinola Caetano

2º Vice-Presidente

Cristiane Maia Souza

1º Diretor Financeiro

Leandro Schwartz Noel

2º Diretor Financeiro

Carlos Alexandre Machado Santos

1ª Diretora Social

Mônica Laviola Queiroz

2ª Diretora Social

Cristiane Silva Nascimento Lemos

Diretor de Mobilização

Paulo Roberto Costa Docca

1º Diretor de Sustentabilidade

Rafael Silva Ferreira Mendes

2º Diretor de Sustentabilidade

Leonardo de Carvalho Inácio

1º Diretor de Comunicação e Tecnologia

Eliezer do Carmo Neto

2º Diretor de Comunicação e Tecnologia

Thales da Silva Dias

1º Diretor Jurídico

Vitor Augusto Maldonado Pereira

Diretora Tributária

Lais Rodrigues Glória

1º Diretor de Capacitação

Daniel Rodrigues Cardoso

2ª Diretora de Capacitação

Laura Almeida de Castro

Diretor de Franquia

Marcos Moreira Abrantes

Diretor de Responsabilidade Social

Bruno Siqueira de Freitas

TELEFONES

Central/Atendimento ao Associado:

(24) 3344-8050

(24) 98125-9369

CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE VOLTA REDONDA

SEDE: Rua Simão da Cunha Gago, nº19, Aterrado

Reconhecida de Utilidade Pública:

Lei Municipal nº 1381/76

Lei Estadual nº 1559/89



www.cdlvr.org.br



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

PALAVRA DO PRESIDENTE

DEPOIS DO CARNAVAL, MANTER O FOCO EM GESTÃO É FUNDAMENTAL



Passado o Carnaval, voltamos nossos olhos para um 2018 cheio de expectativas, mas que já começou voando. Se pararmos para pensar, o primeiro trimestre do ano já está chegando ao fim. O mundo está cada vez mais dinâmico e numa constante evolução. Isso mostra que, apesar de ter ainda o mesmo tempo, com 24 horas por dia e 365 dias, as mudanças parecem ser bem mais rápidas, por isso, não podemos ficar de braços cruzados na esperança de dias melhores.

Sabemos que não será um ano farto, porque a crise econômica ainda ronda com muita força a nossa volta. Será também um ano de muitos feriados com possibilidades de emendas, o que reduz bastante o lucro das empresas, e ainda tem a Copa do Mundo e Eleições. Tudo isso parece acelerar ainda mais cada segundo. E, pensando dessa forma, com o segundo trimestre batendo à porta, é necessário mais uma vez fazer um balanço e um excelente planejamento para enfrentar os próximos nove meses que estão por vir.

Nós, da CDL-VR, já estamos cheios de novidades para este ano, sempre em busca de melho-

rias para os nossos associados, para o comércio e a população em geral. Queremos oferecer ainda mais serviços de qualidade, mais informações que possam agregar conhecimento ao nosso setor, e estar sempre prontos a atender. Queremos aumentar o número de novos associados, mostrando como é importante o associativismo, porque juntos, temos mais força na hora de representar o nosso comércio e tentar buscar juntos soluções para problemas comuns a todos do nosso segmento.

Nossa grade, com cursos, palestras, eventos e workshops, está cheia de excelentes oportunidades de aprendizado e treinamento, qualificando ainda mais o nosso setor, não só quem atende diretamente o público, mas em gestão, buscando oferecer opções de conhecimento em gestão. Por isso, não fique de fora, não deixe de acompanhar a CDL-VR seja pelo nosso site www.cdldr.org.br ou pela nossa página no Facebook CDL Volta Redonda.

Sejam sempre bem-vindos, a CDL é a casa do empresário!

Um excelente mês de março a todos!

Adriano de Oliveira Santos
Presidente da CDL de Volta Redonda

PRIMEIRA REUNIÃO DO FASP EM 2018 ESTABELECE PLANOS PARA ESTE ANO

A primeira reunião do ano do Fundo de Apoio à Segurança Pública, o Fasp, foi realizada no dia 23 de janeiro. O encontro com as forças de segurança pública foi para apresentar o novo comandante do 28º Batalhão da Polícia Militar de Volta Redonda, o tenente-coronel Márcio dos Santos. Além disso, foi feita uma análise das ações do ano passado e estipuladas novas para este ano de 2018.

Estiveram presentes os presidentes da Associação Comercial e Agropastoril (Aciap-VR) e secretário de Desenvolvimento Econômico da Prefeitura de Volta Redonda, Joselito Magalhães; o da Câmara de Dirigentes Lojistas da Volta Redonda (CDL-VR), Adriano dos Santos; e o do Sindicato do Comércio Varejista de Volta Redonda (Sicomércio-VR), Jerônimo dos Santos. Também marcaram presenças o diretor da Aciap e coordenador do Fasp,

Davi Moraes, e os representantes da Polícia Civil e da Guarda Municipal.

O QUE É O FASP?

O Fasp é um projeto das entidades empresariais de Volta Redonda, a CDL-VR, o Sicomércio-VR e a Aciap-VR. O Fundo realiza doações de produtos e serviços para auxiliar a segurança na cidade.



O Fasp recebe doações de pessoas físicas e jurídicas

PRESIDENTE DA CDL-VR PARTICIPA DE FESTA DA TV RIOSUL

O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, acompanhado de outros diretores, marcou presença no 16º Talentos da Publicidade, da TV Rio Sul, realizado no dia 1º de fevereiro no Grafith Hall. O evento é realizado para homenagear os publicitários da região, com destaque para os melhores do ano.



Arnaldo César Coelho, Superintendente da TV Rio Sul, Aline Viana e Adriano Santos

PRESIDENTE DA FCDL-RJ PARTICIPA DE ALMOÇO CORPORATIVO COM REPRESENTANTES DA CDL-VR

No dia 5 de fevereiro, o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro (FCDL), Marcelo Mérida, se reuniu com o presidente da CDL de Volta Redonda, Adriano Santos, e diretores em um almoço corporativo. A reunião foi para discutir as ações da Federação nos últimos anos, além de falar sobre o Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo, o PNDV, que visa à melhoria do ambiente de negócios e aceleração do desenvolvimento de vantagens competitivas nas micro e pequenas empresas do setor varejista.



A reunião foi para conhecer as ações realizadas do PNDV

GENÉRICOS CONQUISTAM MAIOR ESPAÇO NO MERCADO EM 2017

A venda de remédios genéricos cresceu em 2017 acima do setor farmacêutico. Segundo dados da Pró-Genéricos (Associação Brasileira das Indústrias de Medicamentos Genéricos), com base nos indicadores do IQVIA, a indústria de genéricos fechou 2017 com crescimento de 11,78% no volume de unidades vendidas, na comparação com 2016. A pesquisa foi realizada com quatro mil consumidores de todo o Brasil quando esses saíram das farmácias em que estiveram para efetuar a compra. No ano, foram comercializadas 1,2 bilhão de unidades contra 1,1 bilhão no ano anterior. Os genéricos encerraram o ano com 32,46% de participação de mercado em unidades contra 30,70% verificados em 2016.

“São diversos pontos a serem considerados para esse aumento, além do preço mais baixo, a confiança do consumidor foi fator determinante, para afirmar isso temos como base pesquisas realizadas pelo IFEPEC, que apresentam que as pessoas já observam os genéricos como uma ótima alternativa”, explica Edison Tamascia, presidente da Febrifar. Com o resultado, se observa que genéricos tiveram uma elevação de seis pontos percentuais acima do mercado farmacêutico total, que registrou expansão de 5,73% no ano passado.

RESULTADO ESPERADO

Os dados da pesquisa “Análise do Perfil de Compra dos Consumidores de Medicamen-

tos”, realizada pelo Instituto Febrifar de Pesquisa e Educação Continuada (IFEPEC), já projetavam esses resultados por mostrar que a possibilidade de economia sem riscos, proporcionado pelos medicamentos genéricos, está fazendo com que grande parcela da população já considere essa opção na hora da compra.

Segundo a pesquisa, o número de brasileiros, que consideram essa opção, é bastante expressivo, sendo que 37% dos consumidores apontaram que adquiriram medicamentos dessa modalidade, outros 32% compraram os de marcas e 31% compraram uma mescla dos dois tipos.

“Os genéricos já venceram uma desconfiança inicial e natural que enfrentaram no mercado e hoje já fazem parte das opções de escolhas dos consumidores, eles possuem um grande potencial competitivo por causa da economia que ele proporciona, sendo que os preços são fundamentais na escolha”, analisa Edison Tamascia.

Ele se refere ao fato de que a pesquisa também aponta a prioridade que o consumidor está dando ao preço em relação à marca na hora de adquirir medicamentos. Segundo a pesquisa, 45% dos consumidores, acabaram comprando produtos diferentes do objetivo inicial e a quase totalidade desses clientes buscavam economia.

“É importante reforçar, porém, que o cliente não está indo contra a indicação médica, mas sim buscando uma alternativa real, sendo que o genérico pos-



sui a mesma substância ativa, forma farmacêutica e dosagem que o medicamento original”, complementa Tamascia.

A pesquisa teve como objetivo apurar as características de compras de medicamento dos brasileiros, bem como o tipo de medicamento adquirido, o índice de troca de medicamento e os motivos que levaram a essa troca.

Segundo a pesquisa, dos entrevistados que foram às farmácias 72% adquiriram os medicamentos, contudo, apenas 24% compraram exatamente o que foram comprar, 31% modificaram parte da compra e 45% trocaram os medicamentos por vontade própria ou por indicação dos farmacêuticos.

“Esse fato demonstra a existência de uma característica muito comum nos brasileiros que é não ser fiel ao produto que foi procurar em uma farmácia, ouvindo a indicação dos farmacêuticos. O principal fator de troca é o preço, demonstrando que o brasileiro se encontra mais preocupado com o bolso”, explica o presidente da Febrifar. Tal afirmação se baseia no fato de que a pesquisa constatou que 97% dos entrevistados que trocaram de medicamentos compraram uma opção de menor preço.

FÓRUM DAS ENTIDADES REPRESENTATIVAS DE VR FAZ BALANÇO DO BIÊNIO 2016/2017

O Fórum Permanente das Entidades Representativas de Volta Redonda divulgou, no dia 25, um balanço de sua atuação nos anos de 2016 e 2017. A entidade, que tem como objetivo ser um espaço de debate de ideias e proposições educativas para o exercício da cidadania fiscal, considera positivo os resultados obtidos durante o biênio. E, de acordo com o presidente, Evandro Queiroz Glória, o Fórum tem boas expectativas para 2018.

“Nós destacamos aproximadamente 20 atividades realizadas nos dois últimos anos. Muitas delas com resultados importantíssimos para a população de Volta Redonda. Neste ano, vamos continuar atuantes para a melhoria da transparência, responsabilidade, eficiência e moralidade da aplicação dos recursos públicos, para garantir assim progresso na qualidade de vida da população”, esclareceu Evandro.

Um dos destaques do balanço foi em 2016, quando o Fórum alavancou um movimento de protesto contra a criação da Taxa Única de Serviços Estaduais (TUT), que culminou na revogação da Lei 7176/15. A criação da taxa havia causado indignação da classe empresarial em todo o estado do Rio e gerou diversas ações na Justiça. A revogação representa uma economia de R\$ 600 milhões em dois anos para as empresas que seriam afetadas.

“A mobilização das entidades empresariais foi, sem dúvidas, fator decisivo para que os parlamentares voltassem atrás. Temos ciência que o governo do Estado está enfrentando uma

crise grave, mas penalizar as empresas é incabível. Se a cobrança da taxa permanesse iria provocar o fechamento de muitos empreendimentos”, argumentou Evandro.

Outra ação evidenciada foi a visita do então diretor siderúrgico da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), Márcio Lins, na qual foi manifestado o apoio do Fórum à iniciativa de uma agenda de debates com a companhia visando a criação de um polo de fornecedores da região. O Fórum garantiu à CSN que as entidades apoiariam a empresa no desenvolvimento de fornecedores regionais.

Uma das conquistas é a derrubada da Taxa Única de Serviços Estaduais

“Algumas ações de apoio, como a criação do Parque Tecnológico do Sul Fluminense, já estão em andamento, mas é preciso avançar mais. O Fórum tem proposto estudos de obstáculos à competitividade da cadeia produtiva local para abastecimento não só da CSN, mas também de outras grandes empresas instaladas na região. Isso alavanca novas oportunidades de negócios, ajudando a impulsionar a economia”, explicou Evandro.

O Fórum apoiou ainda inúmeras ações, como os projetos “Futuro da Minha Cidade” e

“Observatório Social”, além de promover dezenas de propostas e debates entre as entidades presentes, o poder público e a sociedade. Mais de 500 pessoas estiveram presentes nas entrevistas que o Fórum realizou em 2016 com os cinco candidatos à prefeitura de Volta Redonda. E, desde as eleições, o órgão tem trabalhado para estreitar as relações entre as entidades empresariais e o poder público municipal.

A visita do então presidente da Câmara dos Vereadores, Sidney Dinho, e a representação do Fórum na Câmara, através do vereador Luciano Mineirinho, serviram para estreitar ainda mais as relações da entidade com a casa e o executivo municipal. Reforçadas ainda pelas duas visitas do prefeito Samuca Silva para debater assuntos de interesse da população.

A entidade também recebeu a visita dos deputados estaduais Edson Albertassi, Nelson Gonçalves, Luiz Paulo e Gotardo Netto, para debater formas de aproximação com a secretaria estadual de Fazenda. Os parlamentares demonstraram apoio a algumas ações em defesa dos cidadãos do estado.

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

CDL DE VOLTA REDONDA 5ª MAIOR EMISSORA DE CERTIFICAÇÃO DIGITAL DO SPC BRASIL

Estamos ainda no terceiro mês do ano e a CDL de Volta Redonda já é a 5ª maior emissora de certificação digital do SPC Brasil, apenas atrás de CDL's localizadas em grandes centros. Em constante busca pela melhoria da qualidade dos serviços aos associados, a entidade teve sua equipe ampliada e capacitada.

Além disso, a Câmara passará a ser uma AR (Autoridade de Registro) independente, ou seja, tem a autonomia para emitir a certificação com mais agilidade e praticidade.

Volta Redonda tem uma característica muito peculiar que é sempre estar na frente, na van-

guarda. A Certificação Digital foi um produto inserido na casa através do presidente Paulo Bionjoni, que aplicou a estrutura dessa certificação para associados e não associados.

“Desde então, ter qualidade no atendimento, agilidade e fácil localização permitiram que a CDL de Volta Redonda estivesse à frente das demais CDL's”, acrescentou o atual presidente, Adriano Santos.

O maior objetivo da CDL é cada vez mais melhorar o atendimento ao associado. Todo o comércio ou profissional liberal precisa ter a certificação para liberar o pagamento do seu colaborador. Tanto o cartão quanto o

token precisam ser renovados todo ano e o tempo passa muito rápido. Por isso, a CDL quer estar cada vez mais preparada, com a melhor equipe possível e com preço diferenciado.



CDL-VR PASSARÁ A SER AUTORIDADE DE REGISTRO

Normalmente, todas as certificações que são emitidas precisam de uma autenticação do SPC Brasil de forma online, por meio de um mentor. “Agora, como estabelecemos como AR, não precisamos mais disso. Nós temos a qualificação para ter a propriedade de certificar documentos. Os colaboradores da certificação digital

foram treinados para tomar essas decisões sem depender do SPC Brasil. Com isso, ganhamos agilidade e competitividade comercial”, dividiu.

“Nós adquirimos mais uma profissional para essa área com a perspectiva de aumento de emissão de certificado por conta da estrutura que estamos implantando agora. Muitas das ve-

zes o associado não conhece esses benefícios e nem sabe que tem um desconto para a emissão e precisamos reforçar isso, estamos fazendo campanhas em mídias como tevê, revista, e-mail marketing e na nossa página do Facebook”, contou.

PÁSCOA



É UMA OPORTUNIDADE PARA INOVAR

O mês de abril já está batendo na porta e os ovos de páscoa já começam a aparecer na entrada de loja de doces sazonais, mercados e, até mesmo, as lojas de brownies de Volta Redonda, Pinheiral, Pirai e Barra do Pirai. Nesta época do ano, as novidades em chocolate são muito procuradas, o que pode aumentar cerca de 50% na venda. Por isso, os mais diversos setores que envolvem doces procuram aderir à tradição para também lucrar neste período.

A Associação Brasileira da Indústria de Chocolates aposta em um ano positivo. Mesmo com três anos de baixa nas vendas da Páscoa, o consumo de chocolate cresceu 8% em 2017 neste período. A expectativa deste ano é que as vendas se mantenham em relação ao ano anterior ou apresentem um leve crescimento.

Para atrair o consumidor, as empresas têm investido em inovação. Este é o caso da Oba! Temos Brownie, que já começou



o ano planejando as novidades. Elisa Oliveira, proprietária da loja de doces, disse que não costuma vender o chocolate em si, mas sim ovos com brownie. "Com isso, temos um aumento de até 30% referente às vendas no período. A gente sempre busca inovar: trazer sabores e combinações diferentes. Tivemos uma ótima venda no ano passado e um bom retorno de pessoas que amaram a nova ideia", compartilhou.

No dia do feriado em si, muitas famílias e amigos passam

o dia na Oba, então a procura aumenta 30% com relação a dias comuns. "O nosso carro chefe é o brownie, mas a gente sempre traz novidades após o carnaval para consumir na loja e presentear. Nas vendas sob encomenda, a gente trabalha com meta de pedidos. Estamos com a expectativa neste ano de 500 ovos, o dobro do ano passado, e estamos trabalhando juntos para alcançar e bater essa meta", disse.

**ANUNCIE
AQUI!**

**Reservamos este espaço
especialmente
para sua empresa!**

Informações:
comercial@cdlvr.org.br

(24) 3344-8050

CDL JOVEM LANÇA BISTRÔ EMPRESARIAL PARA CAPTAR NOVOS ASSOCIADOS



A CDL de Volta Redonda já começou o ano com um novo projeto, apoiada pela Diretoria Executiva, de olho na captação de novos associados. No dia 25 de janeiro, foi lançado o Bistrô Empresarial, um espaço para divulgar os produtos e serviços da CDL, oferecendo oportunidade a um grupo de empresas de conhecer os benefícios de se tornar associado. Cada diretor convidou 15 empresários, que assistiram a um vídeo institucional e uma palestra.



CDL Jovem com o presidente Adriano Santos (ao centro) e a gerente Sabrina Ribeiro (à esq.)

“Nosso objetivo é criar uma aproximação maior com as empresas que ainda não são associadas, mostrando a elas, que há muitos benefícios em se associar, como aconteceu conosco, que somos hoje diretores, mas como associados utilizando vários serviços” disse.

O presidente da CDL de Volta Redonda, Adriano Santos, elogiou o projeto que nasceu de uma sugestão do consultor André Maia, para aumentar o número de associados e foi abraçada pela CDL Jovem. “Quanto mais associados tivermos, maior é até a nossa representatividade

junto ao Poder Público, porque defendemos os interesses da nossa classe produtiva. O associativismo é uma engrenagem de luta”, explicou. Adriano lembrou que todos os serviços e produtos podem ser acessados no site www.cdldr.org.br e conheça todos os convênios e serviços.



Troca de ideias



Adriano falou sobre a CDL-VR



Bistrô CDL Jovem
Confira a cobertura completa com fotos e vídeo do evento.



Hospital VITA Volta Redonda
Integrante do Programa Brasileiro de Segurança do Paciente

VITA
Nosso compromisso é com a vida.
www.hospitalvita.com.br
Av. Lions Club, 160 | Vila Santa Cecília
Volta Redonda - RJ
Tel: (24) 21020001 | Fax: (24) 3344-3218

DÍVIDAS REGULARIZADAS CRESCEM 4,42%, PRIMEIRA ALTA PARA DEZEMBRO DESDE 2014, MOSTRAM SPC BRASIL E CNDL

NOVO INDICADOR LANÇADO PELO SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO ACOMPANHA A EVOLUÇÃO DE CONSUMIDORES QUE CONSEGUEM LIMPAR O NOME

O número de dívidas regularizadas, calculado a partir das exclusões dos registros de inadimplência, cresceu 4,42% no último mês de dezembro na comparação com o mesmo período de 2016. Trata-se da primeira alta do indicador para os meses de dezembro desde 2014, quando o crescimento fora de 12,11%. Os dados fazem parte do novo Indicador de Recuperação de Crédito lançado pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), que permitirá acompanhar em todas as regiões, a evolução do número de consumidores brasileiros que deixam os cadastros de inadimplentes após pagamento da dívida pendente.

Os dados ainda revelam que na comparação mensal - ou seja, em relação a novembro de 2017, sem ajuste sazonal - o nú-

mero de dívidas quitadas apresentou uma alta expressiva de 38% no mês de dezembro, influenciado, principalmente, pelas campanhas de recuperação de crédito e também pela injeção de capital extra na economia por meio do décimo terceiro salário e demais bonificações típicas do período. Nesse caso, em novembro de 2017 frente a outubro, o indicador também já havia apresentado uma alta elevada, de 11,98%, após três meses seguidos de retração.

“Com a proximidade das

festas de fim de ano, muitos brasileiros costumam limpar o nome para voltar ao mercado de consumo, aproveitando o dinheiro extra do décimo terceiro e das bonificações. Além de refletir uma tendência sazonal, os números demonstram um cenário econômico pouco mais favorável para o consumidor, que aos poucos vem ganhando confiança para retomar sua capacidade de pagamento”, explica o presidente do SPC Brasil Roque Pellizzaro Junior.



MENOS INADIMPLENTES NA LISTA DOS DEVEDORES

Outro dado também mensurado pelo indicador foi o volume de consumidores inadimplentes que saíram da lista de devedores. Nesse caso, houve uma alta significativa de 25,90% na

quantidade de brasileiros que saíram dos cadastros de inadimplentes no último mês de dezembro na comparação com novembro, sem ajuste sazonal. Esse número também reflete o recebimento do décimo terceiro

salário, que favorece a quitação de dívidas. Em novembro último, o indicador também havia apresentado uma alta elevada na comparação mensal, de 10,85% frente outubro.

45% DAS PENDÊNCIAS REGULARIZADAS SÃO COM BANCOS

Dados mais detalhados do indicador revelam que dentre as dívidas que foram regularizadas no último mês de dezembro, a maior parte (45%) diz respeito a pendências com instituições bancárias, como dívidas no cartão de crédito, empréstimos, financiamentos e seguros, por exemplo.

O segundo tipo de dívida em atraso que mais foi colocada em dia é com concessionárias de

serviços básicos como água e luz, que representaram 21% do total das dívidas recuperadas no período. Completam a lista, os compromissos financeiros junto ao comércio (21%) e a quitação de contas de tevê por assinatura, internet e telefone, com 5% de participação.

Para a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, as dívidas bancárias são a que incidem os juros mais elevados e

devem ter o seu pagamento priorizado pelo consumidor. “Para evitar o super endividamento, o recomendável é que o consumidor quite sempre as dívidas de juros mais elevados. Já as contas básicas também merecem atenção especial porque o atraso no pagamento pode implicar no corte de serviços”, orienta a economista.

COMPARAÇÃO ANUAL

Na comparação anual, isto é, dezembro de 2017 contra dezembro de 2016, houve uma ligeira queda de -1,39% na quantidade de consumidores inadimplentes que limpam seu nome. O levantamento ainda revela que os

inadimplentes com dívidas atrasadas com o menor tempo são os que mais conseguiram recuperar crédito no mercado em detrimento dos que estão na lista de devedores há mais tempo. De acordo com o SPC Brasil, 46% dos consumidores que quitaram

suas dívidas tinham pendências com menos de 90 dias de atraso. Em seguida, aparecem as fatias de devedores com dívidas pendentes entre um e três anos (17%), entre 91 a 180 dias (15%), entre três a cinco anos (11%) e entre 181 a 360 dias (10%).

SPC BRASIL DÁ DICAS PARA CONSUMIDOR REGULARIZAR DÍVIDAS

- Identifique o tamanho da dívida: consumidor deve calcular exatamente o quanto deve. Se não souber ao certo, o recomendável é procurar os credores para descobrir;
- Analise o quanto pode pagar por mês: saber o quanto possui para negociar é fundamental ao discutir a dívida com o credor. Se o valor não for suficiente, vender algum bem ou procurar renda extra por meio de 'bicos' pode ser uma alternativa;
- Aprenda a priorizar a dívida: as dívidas que possuem maiores taxa de juros deve e que implicam corte de serviços em caso de não pagamento devem ser priorizadas;
- Negocie o valor da dívida de forma realista: assim como consumidor tem interesse em regularizar sua situação, o credor também quer reaver uma pendência. Por isso, vale a pena tentar negociar. Mas o consumidor só deve propor um acordo que ele consiga cumprir;
- Troque uma dívida cara por outra mais barata: se não houver dinheiro para quitação integral da dívida, o consumidor deve propor uma mudança no tipo de financiamento, procurando alternativas mais baratas. Um bom exemplo é trocar a dívida do cartão de crédito por um crédito consignado, que cobra juros mais baratos;
- Portabilidade de crédito: também é possível encontrar um banco que aceite financiar a dívida em condições melhores que o atual banco, reduzindo o custo dos juros.

METODOLOGIA: O Indicador de Recuperação de Crédito mostra a evolução da quantidade de devedores que deixaram o cadastro de inadimplentes num dado mês por conta do pagamento das suas pendências em atraso, bem como a quantidade de dívidas. Para isso, são usados os registros de saída de CPFs das bases a que o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) tem acesso. Os dados são de abrangência nacional.

Baixe a íntegra do indicador em <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/indices-economicos>



SUCCESSÃO EM FRANCHISING

É PRECISO PREPARAR-SE PARA A CONTINUIDADE DO NEGÓCIO

* *Fernando Tardioli*

O sistema de franchising brasileiro ganhou força na década de 1990. Há, portanto, unidades franqueadas com 30 anos ou mais, algumas com 20, 25 anos de operação e muitos franqueados, apesar do sucesso de seus negócios, desejam aposentar-se, para poder desfrutar de tudo o que conquistaram.

O princípio básico do franchising é o franqueador admitir em sua rede um franqueado que tenha o perfil indicado para operá-la. Sendo assim, quando chega a hora da sucessão, quais são os critérios que podem determinar se os herdeiros têm condições para assumir o negócio, que muitas vezes tornou-se uma pequena – ou grande – rede dentro da própria rede? Além disso, o que deve ser feito quando o franqueado não tem herdeiros naturais ou, ainda que os tenha, eles não se interessam pelo negócio, porque trilham outras carreiras profissionais?

A questão da sucessão em franquias é ampla e muitas redes estão quebrando a cabeça com ela porque não se prepararam antecipadamente para a aposentadoria ou até a desistência de seus franqueados.

Quando há herdeiros dispostos a assumir o negócio, tudo pode ser mais simples, se a franqueadora implantar um programa de sucessão. A intenção é que tais herdeiros, sejam eles filhos, parentes ou até pessoas de confiança, que se tornem sócias do franqueado, sejam preparados para assumir a(s) unidade(s) franqueada(s), com um trabalho intenso de desenvolvimento de competências que permitam que o negócio continue se desenvolvendo e, quem sabe, se perpetue.

Em não havendo essa possibilidade, os contratos devem prever tal solução, de modo a fa-

zer com que o franqueador preserve, se for do seu interesse, o ponto e/ou a respectiva praça.

De qualquer maneira, a sucessão é uma questão que não se soluciona de uma hora para a outra e requer experiência e suporte. Por isso, para que se evitem transtornos, as redes precisam ter traçados seus planos de sucessão, tanto para apoiar os franqueados que tanto contribuíram para o sucesso do negócio quanto para continuarem operando suas praças de maneira saudável.

* *Fernando Tardioli é diretor Jurídico da Associação Brasileira de Franchising (ABF), do World Franchise Council (WFC), da Federação Ibero-Americana de Franquias (FIAF) e sócio do escritório Tardioli Lima Advogados ;*

Fonte: Associação Brasileira de Franchising



VANTAGENS E DESVANTAGENS DE ABRIR O COMÉRCIO NO FERIADO

No Brasil há uma lei que autoriza o comércio em geral a funcionar no feriado, desde que seja regulamentado em acordo coletivo e no Sindicato do Comércio da cidade. Ao todo, são apenas quatro os feriados obrigatórios para fol-

gas por lei. Mas, será que vale mesmo à pena abrir sua loja no feriado? A CDL de Volta Redonda juntou as dúvidas dos lojistas e contactou o sócio da Contabilidade Real, André Barbosa da Cunha, para dividir as vantagens e desvantagens de abrir as portas em dia de descanso coletivo.



CONHEÇA OS FERIADOS VEDADOS PARA ABERTURA POR LEI

1º de janeiro
DIA DE ANO NOVO



1º de maio
DIA DO TRABALHADOR



3ª segunda-feira de outubro
DIA DO COMERCIÁRIO



25 de dezembro
NATAL



COMO FUNCIONA

As horas trabalhadas no feriado são consideradas como horas extraordinárias, mais conhecidas como horas-extras. "Para achar o valor de cada hora trabalhada, é necessário fazer uma conta simples de divisão. Se o turno for de seis horas, é preciso dividir o piso por 180. Se for de oito horas, dividir por 220. Essa hora é bonificada com 100%, ou seja, cada funcionário vai receber o dobro do que em um dia normal", explicou.

O Sindicato do Comércio de Volta Redonda (Sicomércio-VR), por meio de convenção coletiva, traz o valor mínimo que é para ser pago, nas duas jornadas. Para a de 6 horas, é garantido um piso mínimo de R\$ 77,76 e para a de 8 horas, R\$ 84,80. "Além do pagamento das horas extras, o Sindicato exige que seja pago um lanche para os funcionários", lembrou.

Além disso, os funcionários e a empresa precisam ter au-

torização do sindicato patronal, através de um email, enviado com cópia para o sindicato da categoria. Caso haja alguma irregularidade, a empresa pode pagar uma multa que vai desde R\$ 40,25 até R\$ 4025,33. Ela é proporcional à natureza da infração. "Se a empresa for reincidente, ou seja, se ela voltar a praticar um delito havendo sido anteriormente condenada por outro, o valor da multa dobra", alertou.

ABRIR OU NÃO?

Às vezes, o empresário pensa em abrir para possibilitar a compra no dia em que as pessoas estejam de folga, mas depende do negócio. É preciso colocar tudo em uma balança – levou em consideração. Por isso, o contador estabeleceu alguns

pontos para auxiliar na decisão.

- Faça um planejamento! A perda da produtividade neste dia pode ser restituída em outro dia?
- Os colaboradores estão motivados? Eles podem se sentir desmotivados e render abaixo do normal não só no feriado, como também nos demais dias.

- Leve em consideração as desvantagens. Trabalhar no feriado também traz gastos como luz, água, internet, telefone, a alimentação, hora extra e transporte.
- Se o faturamento for superior aos custos, então, a possibilidade de abrir se torna mais positiva.

ESPECIALISTA ALERTA SOBRE OS "CUSTOS OCULTOS"



Em um mundo onde a competitividade aumenta minuto a minuto e os meios de comparação entre os custos e a qualidade apresentada são muito mais eficientes que há poucos anos atrás, saber controlar e contornar os custos "ocultos" é fundamental para a sobrevivência de qualquer empresa. O especialista em turnaround, Flavio Itavo, detalha os perigos gerados nos processos. Segundo ele, os custos "ocultos" devem ser considerados como intangíveis, ou seja, difíceis de leitura ou análise. Muitas vezes não vem como nota fiscal ou recibo, por exemplo. Desta forma a análise precisa ser feita através de "KPIs" (Key Productive Indicators) ou análises de desempenho específicas. Quanto mais acompanhar e controlar, melhor será o resultado apresentado.

Exemplos para desenvolvimento do raciocínio:

Comprometimento das pessoas: é fundamental que a equipe da empresa esteja completamente comprometida com os bons resultados do negócio. Pessoas sem comprometimento geram erros, retrabalhos, perdas e desperdícios. Tudo isso não é

fácil de ser controlado e por vezes um funcionário sozinho pode comprometer o todo. Existem dezenas ou centenas de oportunidades de fazer a coisa de maneira mais racional e adequada. Um funcionário motivado e bem treinado faz o processo de uma maneira, enquanto outro que não está motivado e nem treinado faz de outra. É preciso alinhar todo o processo.

Custo com as perdas por reprocesso:

Há empresas que não controlam o que foi reprocessado. Controlam o custo de tudo, mas não controlam a produtividade das máquinas e pessoas. Quase todo mundo controla os custos com a matéria prima e quando se perde matéria, aí sim normalmente os controles funcionam. Mas quantas pessoas controlam o quanto de mão de obra foi envolvido na produção? A mão de obra é um valor fixo, com uma apuração mensal que é paga na folha de pagamento. Portanto o que é alocado em cada produto é fruto de uma divisão entre o total da folha e o número de unidades produzidas. Acontece que todas as vezes que há um erro no processo e se produz novamente o mesmo produto, pode até ser que não se gaste mais matéria-prima, já que muitas vezes ela pode ser reutilizada. Mas o que compromete é a produtividade da mão de obra.

Case real dos "custos ocultos":

Uma gigantesca extrusora de filmes trabalhava em altíssima velocidade com um filme que estava saindo riscado e, portanto, sem uso para venda. A operação

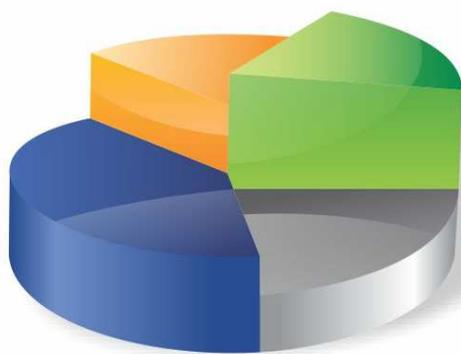
não foi interrompida e corrigida porque o colaborador preferiu aguardar toda a bobina ser utilizada, ao invés de interromper e repetir o seu processo manual de instalação. Durante todo o processo milhares de metros quadrados de filme foram perdidos.

O especialista alerta que as empresas precisam ter claro quantas horas são necessárias para que se produza um produto ou preste um serviço. Precisa haver uma comparação entre o que foi planejado e o realizado. Também há a necessidade de controlar as horas. Um bom exemplo são os estaleiros brasileiros que carregam em média 2MM de horas-homem para um navio de grande porte, enquanto um coreano do mesmo porte é fabricado com 1MM de horas-homem.

Reflexão

Para ampliar a capacidade de atender às demandas do mercado e dos clientes o especialista orienta a uma autorreflexão: "monitoro as entregas de maneira detalhada?", "acompanho se tudo foi entregue no prazo e do modo que deveria ser?", "a cobrança foi feita adequadamente?", "o acompanhamento pós-venda foi realizado dentro do recomendado?".

Tudo que está relacionado ao não atendimento e satisfação do cliente resulta em um custo, muitas vezes oculto. Todas as vezes que um produto ou serviço é entregue de forma inadequada estamos incorrendo na maior perda possível, aquela na qual tudo o que foi feito dentro do negócio não atingiu seu objetivo principal, impactando no futuro do negócio como um todo.



MESA CONTÁBIL

2018

CHEGA A SUA 8ª EDIÇÃO

O TEMA DESTE ENCONTRO FOI
“ANÁLISE DAS REGRAS TRIBUTÁRIAS DO SIMPLES NACIONAL”



Auditério lotado



Evento reuniu dezenas de contabilistas

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda, a CDL-VR, realizou no dia 6 de fevereiro mais uma edição da Mesa Contábil, projeto criado no ano passado para levar informações jurídicas, contábeis e mudanças em leis, visando tirar dúvidas dos associados e demais empresários e profissionais de áreas afins. Este foi o oitavo encontro, que começou às 9 horas da manhã e foi até às 16 horas. Dezenas de contabilistas, estudantes e empresários estiveram presentes no curso gratuito.

Para o diretor de Desenvolvimento Econômico e Tributário da CDL-VR e idealizador do projeto, Evandro Queiroz, as mudanças do Simples Nacional que acontecem em 2018 são assunto para todos os públicos. “É muito importante que a nossa população, assim como os em-

presários, conheçam a nossa lei, que muda constantemente. Esse curso é uma oportunidade de trazer assuntos como esse, apenas com um quilo de alimento não perecível como entrada”, contou.

O projeto é uma parceria da CDL-VR com o CRC-RJ e a Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda, a Aescon-VR, e a palestrante dessa edição foi a professora Samantha Pinheiro.



Samantha Pinheiro foi a palestrante



EMPRESA TAMBÉM É O

Março é o mês da mulher, o que nos faz refletir que a cada ano mais e mais mulheres têm entrado na vida empreendedora no Brasil. De acordo com pesquisas, um dos motivos para esse aumento é a busca pela realização pessoal. O aumento das mulheres no mundo dos negócios cresceu tanto, que mais da metade dos novos empreendimentos abertos em 2016, foi fundada por mulheres, segundo pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor, em 2017. Além da realização pessoal, outro motivo facilmente encontrado que leva as mulheres a empreender é a vontade de fazer a diferença no mundo, o que tem trazido mais diversidade no processo de venda e formulação dos produtos e serviços encontrados no mercado. Uma matéria feita pelo Sebrae informou que os setores mais investidos por elas são o comércio e o serviço.

NÚMEROS

Só no Brasil, cerca de 5,693 milhões dos empreendedores são mulheres e mais da metade delas possui ensino superior. Em comparação com os homens, de acordo com pesquisa do Banco Itaú, a mulher tem entrado nos negócios mais jovem e mais escolarizada.

Ainda segundo a pesquisa, a maioria das empreendedoras está na região sudeste e 55% delas optam pela área de serviços.

REENDEER

COISA DE MULHER

Se até 2020 a igualdade de gênero for realidade, a taxa do PIB brasileiro pode aumentar até R\$ 850 milhões.

MATERNIDADE

Mas esse caminho não é fácil. Um estudo publicado na *American Sociological Review* e na *Harvard Business Review* diz que apesar de um vasto currículo, as mulheres ainda são desmerecidas no mercado de trabalho pela possibilidade de serem mães. Com isso, os homens têm três vezes mais chances de conseguir um emprego ou uma posição melhor no trabalho. Por outro lado, uma matéria publicada pelo "Pequenas Empresas, Grandes Negócios" mostra que a maternidade pode fazer da mulher uma boa empreendedora. Além disso, é uma oportunidade de manter a sucessão nos negócios.

Volta Redonda tem mulheres com poder empreendedor e em família

Formada em Contabilidade, Psicopedagogia, MBA em Gestão e pós-graduada em Finanças, Idenir Geralda de Oliveira, de 56 anos, é proprietária do Instituto Educacional Radeane. Filha de uma dona de escola de costura, Idenir cresceu no ambiente educacional e começou a trabalhar em ambiente escolar logo cedo. Toda sua vida mudou em 1985, quando decidiu abrir o



instituto com uma amiga professora.

"No início, eu tive muito apoio da minha família e também dos amigos. O início foi muito difícil. Tiveram funcionários que abraçaram a causa comigo e trabalharam cerca de um ano, sem eu ter como pagá-los e sem eu mesma receber. Era muita luta, muita correria e trabalho, mas eu sempre gostei, me sentia realizada", relembrou.

Alguns anos depois que abriu a escola, Idenir descobriu que estava grávida da Maria Marques. "Ela nasceu em abril, eu trabalhei até três dias antes dela nascer. Tive o tempo de repouso e, três meses depois, eu já retornei aos trabalhos, acompanhada da minha filha. Preparei a minha sala com todo o conforto para ela, o que facilitou muito. Para mim, o processo todo foi muito fácil, porque eu tive a o-

portunidade de ficar com ela o tempo todo", contou.

Hoje, com 26 anos, Maria Marques é diretora financeira da escola. Segundo ela, a mãe nunca impôs ou influenciou na sua decisão. "A intenção dela era que eu fizesse Direito, Relações Internacionais, fosse embora, porque empreender não é fácil. Só que eu tentei e não me adaptei. Desde pequenininha estive acompanhando o dia a dia da minha mãe na escola e despertou em mim a vontade de ficar e seguir nesta área", disse.

Para seguir os passos da mãe, Maria cursou Administração, Gestão de Negócios e Gestão de Pessoas. "Minha mãe é uma influência enorme para mim. Tenho uma admiração muito grande por ela. Vejo o quanto ela se dedica, preza pela qualidade do ensino e isso está dentro de mim também", concluiu sorrindo.



RECEITA COMEÇA A RECEBER DECLARAÇÕES DO IMPOSTO DE RENDA NESTE MÊS

Já estamos em março e é preciso declarar os seus rendimentos e bens à Receita Federal novamente. Todos os anos, os contribuintes ficam em dúvida se eles são obrigados ou não a fazer a declaração de imposto de renda, pois, em alguns casos, a pessoa física ou jurídica pode ser isenta. A CDL de Volta Redonda então juntou o útil ao agradável e vai explicar o que será preciso segundo dados da Tabela IRPF 2018.

QUEM DEVE FAZER A DECLARAÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA?

- Contribuintes que receberam, no ano de 2017, rendimentos tributáveis que totalizaram mais de R\$ 28.559,70, ou seja, tiveram uma renda mensal com valor de mais de R\$ 1.903,98;- Contribuintes que tiveram rendimentos não-tributáveis, que não geram lucro e nem valor líquido, acima de R\$ 40.000,00;
- Para os trabalhadores do campo é obrigatório fazer a declaração do imposto de caso, caso o rendimento anual bruto de renda rural acima de R\$ 128.308,50;
- Contribuintes que investiram qualquer valor em bolsas de valores, mercado de capitais ou similares;
- Contribuintes com imóvel ou terrenos em suas posses, com valor superior a R\$ 300 mil.
- Trabalhadores que optarem pela isenção de imposto de renda sobre o valor da venda de imóveis, desde que esse seja usado para a compra de outro imóvel em território nacional no prazo de 180 dias.

O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI) PRECISA DECLARAR?

O MEI deve prestar contas com a Receita Federal, tanto como pessoa física quanto como jurídica. A prestação de contas é anual, e as obrigações do MEI são: Fazer a declaração IRPF 2018 de Pessoa Física até abril e a declaração DASN SIMEI de Pessoa Jurídica, até maio.

COMO FAZER A DECLARAÇÃO?

Primeiro você deve realizar o download do programa IRPF 2018 através do link:
<http://idg.receita.fazenda.gov.br/interface/cidadao/irpf/2017/download>.

Existem duas maneiras para realizar a sua declaração, são elas:

- *Através da versão MAC e Linux para computador; Após realizar o download deve-se utilizar toda a documentação necessária e realizar a declaração pelo programa baixado.*
- *Através das versões para Android e IOS pelos dispositivos móveis; Baixe o aplicativo da Receita Federal do Brasil e preencha os dados solicitados.*

EXISTE MULTA PARA QUEM NÃO DECLARA?

Sim. O valor pode ir de R\$ 165,74 até 20% sobre o seu imposto de renda.

Fonte: Imposto de Renda 2018

PRIMEIRA EMPRESA DE MARCAS E PATENTES CHEGA A VOLTA REDONDA

O jovem volta-redondense, Paulo Ricardo Pereira, começou a pesquisar a respeito de propriedade intelectual não há muito tempo e verificou algo que poderia mudar o seu futuro: não existia nenhuma empresa na região especializada nesta área. Assim que percebeu a oportunidade, procurou cursos para aprofundamento e decidiu abrir a Prime Marcas e Patentes em Volta Redonda, em abril de 2017. Com o objetivo de trazer serviços dos grandes centros para a cidade do interior em crescimento, o diretor comercial abriu a empresa física no segundo semestre do mesmo ano.

O LOJISTA: Como funciona a Prime Marcas e Patentes?

Paulo Ricardo: Existe uma autarquia federal, que é o INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial - que normatiza e fiscaliza tudo a respeito de propriedade intelectual. Este é um registro de marca, uma patente de invenção ou de um modelo de utilidade. Geralmente, quando você abre uma empresa, você vai à Junta Comercial, faz o pedido e abre o CNPJ. Mas, a Junta comercial faz uma pesquisa regional se existe uma empresa semelhante ou não. Para você ter exclusividade na marca no Brasil, precisa ter o certificado do INPI. O que a Prime faz é exatamente isso, registrar a marca para a pessoa ter exclusividade. Através do registro, você também pode controlar a qualidade do produto e padronizá-lo em todas as filiais.



A Prime Marcas e Patentes possui um escritório no Vila Shopping, sala 1002, Vila Santa Cecília

O LOJISTA: Por que abrir um negócio deste ramo em Volta Redonda?

Paulo Ricardo: Porque não existe ninguém especializado aqui em fazer este tipo de serviço. Eu, particularmente, o considero muito importante.

O LOJISTA: Qual é o diferencial da Prime?

Paulo Ricardo: A proximidade com o cliente. Todos os clientes que tenho, eu procuro ir à empresa, saber como ela está através de relatórios. Os empresários reclamam muito da falta de contato com a empresa e a Prime veio para fazer a diferença. Além disso, nós também oferecemos consultoria, serviço que as outras não fazem.

O LOJISTA: Quais são os planos para os próximos anos?

Paulo Ricardo: Se tornar uma referência de marcas e patentes na região e fazer um trabalho de excelência.

O LOJISTA: Quais são os desafios para estabelecer sua marca como essencial para o público-alvo?

Paulo Ricardo: Fazer a informação chegar ao nosso público, o terceiro setor. Muitas pessoas não têm a noção da importância do registro de marca e não conhecem os serviços. Por isso, desenvolvemos uma palestra, enviamos um e-mail informativo, mas buscamos melhorar e ampliar este ponto.

O LOJISTA: Por que ser associado a CDL de Volta Redonda?

Paulo Ricardo: Porque nós acreditamos que os nossos serviços para os associados a CDL vão ser muito importantes. As pessoas que abrem uma empresa precisam de um registro de marca e a CDL hoje é uma referência. Ela possui em sua carteira de associados o público que queremos. Este foi um dos motivos para nos associarmos.

BELEZA

LUCRATIVIDADE EM ALTA NO VERÃO

O Verão tem rendido muito movimento em Volta Redonda. Tanto no comércio, quanto no setor de serviços, os empresários resolveram fazer diversas promoções para atrair o público consumidor durante a estação mais quente do ano. E deu certo! O público chegou e trouxe benefícios para todos os ramos, inclusive para o da beleza, muito procurado pelos tratamentos capilares, para trazer de volta a vitalidade do fio, que foi agredido pelo cloro da piscina, o sal do mar e o próprio sol.

No ramo da beleza, o aumento da cartela de clientes pode chegar a 80% durante o verão. Para André Takeo, diretor comercial do salão de beleza Camarim, a estação representa um percentual muito alto nesse setor, porque as mulheres querem se cuidar e uma gama de pessoas tem consciência disso. “Desde a Black Friday, em novembro, até fevereiro há um aumento considerável na procura de nossos serviços”, pontuou.



O Camarim possui espaço dedicado ao bem-estar feminino

Para dar conta dessa demanda, o diretor disse que faz uma programação com antecedência de descontos e serviços oferecidos. “Proteção não é chapinha e secador, é proteger-se dos agressores externos. Nós fazemos muitos pacotes nesta época. Desta forma, as pessoas podem fazer um tratamento antes e depois de viajar com um preço mais acessível. Outra coisa que aumenta muito na venda são os protetores de cabelo, destinados para o verão. Existem marcas que criam uma linha específica com produtos sazonais”, enumerou.

Já no salão de beleza Fátima Coiffeur, a procura aumenta mais no pós-verão, depois das férias, quando as pessoas começam a procurar mais tratamentos. “As mulheres voltam com o cabelo danificado e até verde, devido ao cloro e nós temos no mercado tratamentos específicos para manutenção dos efeitos da piscina. O movimento chega a aumentar até 15% no pós-verão. Começa depois do carnaval e perdura até o mês de março”, explicou Alan Guimarães, cabeleireiro e expert em loiras e corte no salão.



Alan Guimarães é cabeleireiro expert no salão Fátima Coiffeur

A mulher brasileira, no geral, tem muitos processos químicos no cabelo, por isso, os salões de beleza trabalham bastante com tratamentos de recuperação dos fios. “Os pacotes dão bastante resultado, porque incentivam o público a se cuidar. A gente consegue fazer uma venda que beneficia os dois lados. O objetivo maior de fazer os pacotes é que a cliente volte com o cabelo saudável para continuar a fazer os tratamentos de costume. Sem eles, uma descoloração ou retoque de alguma química pode ser letal para os fios”, finalizou.



SEFAZ NOTIFICA EMPRESAS POR DIVERGÊNCIAS ENTRE VENDAS COM CARTÕES DE CRÉDITO E FATURAMENTO

*Marcelo Campos Pecegueiro

Desde o ano de 2003, as “administradoras de cartões” enviam semestralmente para a Receita Federal toda a movimentação das pessoas físicas e jurídicas realizadas através de cartões de crédito. As informações são transmitidas para a Receita Federal através de uma declaração denominada Decred (Declaração de Operações com Cartões de Crédito), instituída pela Instrução Normativa SRF nº 341/2003. As informações enviadas compreendem tanto os “pagamentos” (despesas) quanto os “recebimentos” (receitas) das pessoas físicas e jurídicas. Essas informações são compartilhadas pela Receita Federal, estados e municípios para fins de “cruzamento de informações”, tais como: receita declarada X receita recebida via cartão de crédito/débito, bem como para cruzar as despesas das pessoas físicas X renda declarada.

Baseada na Decred, e como já era esperado, a Secretaria de Fazenda do Estado do Rio de Janeiro vem notificando os contribuintes através de seu sistema de autorregularização de pendências fiscais, denominado “Fisco Fácil”, sobre divergências com relação aos débitos declarados pelas empresas e o valor da receita bruta informada pelas operadoras de cartões de crédito, débito e similares, relativos ao período de janeiro de 2012 a outubro de 2017.

Neste primeiro momento, somente os valores informados para cálculo do Simples Nacional estão sendo confrontados com a Decred, porém o assunto é de extrema importância também para as empresas do Lucro real e do Lucro Presumido, tendo em vista que estas empresas são obrigadas a enviar mensalmente diversas declarações contendo seu faturamento oficial, sendo fácil para a fiscalização efetuar o cruzamento destas informações.

O objetivo do fisco é bem claro: cobrar eventuais diferenças de impostos das empresas com “receita declarada” inferior à receita recebida via cartão de crédito/débito. Com estas notificações, o Estado está oferecendo aos contribuintes a oportunidade de regularizarem sua situação sem que os mesmos sejam autuados pela omissão de receitas ou a falta de emissão de documentos fiscais, exigindo apenas que seja efetuada a retificação da declaração para o valor correto e que se realize o recolhimento de eventuais tributos não recolhidos, devidamente atualizados. A não regularização das pendências, o mais breve possível, poderá implicar em:

- 1) **Abertura de ação fiscal;**
- 2) **Exclusão de ofício do Simples Nacional;**
- 3) **Aplicação de multas;**

4) **Envio de representação criminal ao Ministério Público para abertura de ação penal contra os sócios, administradores e contabilistas por prática de crimes contra a ordem tributária (Lei 8.137/90 - Art. 2º,I).**

Vale lembrar que, caso entenda que a divergência seja indevida, é possível apresentar a justificativa através do próprio sistema da Sefaz (Secretaria Estadual de Fazenda). A realidade é que após a implantação dos documentos fiscais eletrônicos (nota fiscal eletrônica, nota fiscal de consumidor eletrônica, nota fiscal de serviço eletrônica e conhecimento de transporte eletrônico) e as diversas declarações que as empresas são obrigadas a apresentar mensalmente, a fiscalização possui hoje uma ferramenta extremamente eficaz para detectar eventuais irregularidades cometidas pelos contribuintes, o cruzamento de informações, e por isso é muito importante que os contribuintes emitam corretamente os documentos fiscais de todas as suas operações, pois provavelmente mais cedo ou mais tarde a conta irá chegar, e com multa e juros.

*Marcelo Campos Pecegueiro é contador da Glória Contabilidade

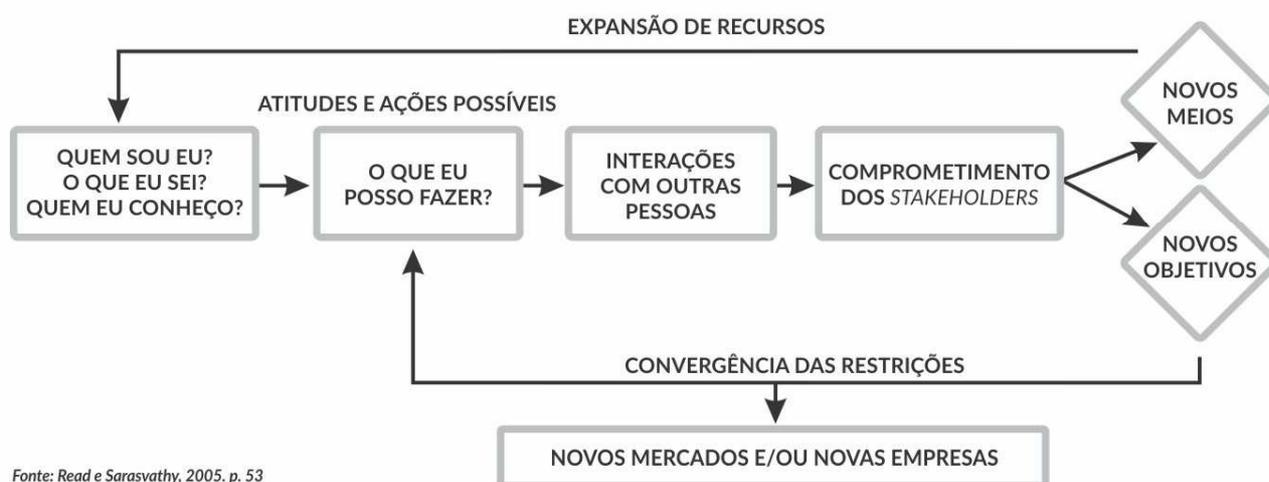
A LÓGICA DA “EFETUAÇÃO” E

A partir da minha experiência no Sebrae, trabalhando com pequenos empresários, comecei a me questionar sobre a dificuldade de grande parte desse público em fazer projeções futuras, seja em relação à empresa ou a respeito da

vida pessoal. Uma parte desse questionamento começou a se tornar mais compreensível a partir das ideias defendidas por Saras Sarasvathy, professora da Darden School of Business.

Segundo ela, grande parte dos empresários não toma deci-

sões baseados na causalidade (com base em projeções futuras), mas sim efetuação (a partir de um futuro co-criado, com perdas suportáveis e calculadas numa análise baseada em três perguntas-chaves).



Fonte: Read e Sarasvathy, 2005. p. 53

Crédito para você realizar seus sonhos.

Crédito Sicoob

sicoobes.com.br

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.

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

A VIDA DO EMPREENDEDOR

*Fabiana Ramos

De maneira objetiva, os ensinamentos formais e tradicionais, com muita frequência, não se aplicam ao cotidiano de tomada de decisão de um empresário, que assume diversas funções dentro do seu negócio. Dessa forma, para que possa conduzir a gestão do empreendimento, ainda que intuitivamente, ele se baseia nos seus papéis (QUEM SOU EU), nas suas habilidades (O QUE EU SEI) e na sua rede de contatos, que lhe dará suporte, (QUEM EU CONHEÇO).

Sarasvathy defende que explorar ferramentas sobre autoconhecimento é o caminho mais curto e factível para que os negócios sejam geridos de maneira mais efetiva, uma vez que entendendo sobre sua personalidade e seus desejos, conhecendo melhor sobre suas competên-

cias (inclusive sobre aqueles que precisa desenvolver) e entendendo bem sobre sua rede de suporte (com foco no seu fortalecimento), o empreendedor consegue tomar decisões sensatas.

Um exemplo prático pode ser percebido na seguinte situação: para definir se deve comprar uma máquina nova para sua empresa, tomando como referência os registros de fluxo de caixa, o empresário vai utilizar sua experiência anterior com o negócio, calcular as contingências existentes e os riscos que é capaz de suportar, analisar sua rede de fornecedores e parceiros, para então aplicar ou não o recurso disponível no investimento.

Uma vez que se torne capaz de responder com clareza e segurança às três perguntas cha-

ves mencionadas anteriormente, o empreendedor estará mais apto a agir com foco em O QUE EU QUERO e QUANTO EU GANHO. O papel das instituições de apoio aos pequenos negócios pode ser potencializado à medida que práticas já adotadas pelo empreendedor sejam transformadas em inteligência de mercado e permitam reflexões poderosas sobre os recursos existentes e contingências já dadas.

() Fabiana Ramos, analista do Sebrae/RJ, especialização em Profissional & Self coaching, mestrado em sociologia e antropologia, MBA em Gestão de Projetos, graduação em História e Ciências Sociais.*



**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!



PALAVRA CNDL

* José César da Costa é presidente CNDL

Com 20 anos de dedicação ao Sistema CNDL, assumo a presidência da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) para o triênio 2018-2020. Enxergo esse grande desafio com o otimismo de quem percebe o papel fundamental do varejo para o desenvolvimento do Brasil. Desde o início da minha trajetória, pude percorrer inúmeros municípios, nos mais variados estados.

Junto à sociedade, sempre tivemos papel relevante no desenvolvimento das cidades, com a construção de novas políticas públicas, geração de empregos e apoio às mudanças necessárias para colaborar com o crescimento do país.

A soma de forças e a sinergia entre todas as Federações (FCDLs) e Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDL's) são estímulos capazes de mover as pessoas e garantir crescimento con-

tínuo e sustentável, para propagação dos diferenciais estratégicos que nosso modelo de negócio oferece para o setor varejista.

Depois de passar pela FCDL-MG, pelo Conselho Deliberativo do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Vice-Presidência da CNDL, chego ao cargo de presidente da confederação com um olhar voltado para a modernização e maior integração do varejo. Meu projeto de gestão, construído sob o lema "Somando forças para crescer", é direcionado para o desenvolvimento de um sistema cada vez mais moderno.

As expectativas para o ano de 2018 são as melhores e o cenário econômico nos dá bons indícios de continuidade da retomada do crescimento iniciada em 2017. Levantamento recente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) mostra que, atualmente, o setor de comércio



José César da Costa é presidente da CNDL

e serviços emprega 72% da mão de obra no Brasil. Esse indicador, somado à queda da inflação, à aprovação da modernização trabalhista e às altas do crescimento industrial, nos deixam esperançosos quanto aos rumos deste ano.

Que nossos caminhos sejam sempre guiados pelos sonhos e capazes de impulsionar as melhores ações durante todo o ano. Desejo a cada um dos leitores da revista Varejo s.a. um ano cheio de sucesso.

ASSOCIADO CDL DE VOLTA REDONDA
VOCÊ ESTÁ PRECISANDO

CONTRATAR UM COLABORADOR?

CENTRAL DE EMPREGOS

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 E CONHEÇA MAIS DETALHES

INFORMAÇÕES
(24) 3344-8050

www.cdlvr.org.br

CDL Volta Redonda

QUALIDADE como DIFERENCIAL

SISTEMA DE GESTÃO LOGÍSTICA

LEAN SEIS SIGMA EDUCAÇÃO CORPORATIVA

WWW.RSTREINAMENTOECONSULTORIA.COM.BR
(24) 98852-8564 | (24) 99936-0192 | (24) 99833-0677

ALTA CARGA TRIBUTÁRIA PREJUDICA A ECONOMIA

*Marcelo Mérida

Governar não deveria ser apenas gerir contas e buscar avidamente por receitas. Administrar um país, um estado ou um município deveria ser um esforço maior, o de se criar oportunidades para o desenvolvimento, gerar riquezas, distribuir rendas e dinamizar a economia.

Em nosso país, os governantes apostam em contínuo aumento de taxas, impostos, contribuições, para cobrirem os furros de seus orçamentos. O brasileiro comum é sofrido, diariamente castigado por erros de gestões em diferentes esferas de poder e não suporta mais pagar essa conta.

Não há como tolerar mais essa forma atrasada de gestão, a qual se tem uma das maiores cargas tributárias do mundo, e serviços públicos sofríveis, inexistentes, insuficientes e ineficazes.

Os mais fracos sempre pagam o maior preço e, em cidades de todo o Brasil, os maiores penalizados são as micro e pequenas empresas, que representam 54% dos empregos formais e

respondem por 27% do PIB nacional.

Lojistas em todo o Brasil sofrem com baixa produtividade em função de um conjunto de taxas e tributos elevados, em todos os níveis, com redução de sua capacidade de investimento, apesar de todos os esforços em profissionalização de recursos humanos e melhorias de gestão.

A capacidade contributiva das empresas e dos cidadãos chegou ao seu limite, em que se estabelece assim um círculo vicioso. A majoração de taxas e impostos acarreta menor arrecadação e eleva-se o estoque de dívidas.

O aumento de impostos por presidentes, governadores e prefeitos se tornou um caminho fácil para governos tentarem impulsionar a arrecadação, em uma alternativa que se tornou habitual, mas que apequena a economia. Mais impostos não eliminarão os déficits provocados pela ausência de planejamento e irresponsabilidade dos governantes. É possível fazer diferente, modernizando a máquina admi-



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

nistrativa, reduzindo custos, atraindo investimentos, facilitando empreendedores e realizadores. Os empresários são um exemplo concreto para os governos: faturar não é um exercício de inércia, e sim um reinventar constante de seus negócios.



Portobello shop

A casa da Portobello.

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

voltaredonda@portobelloshop.com.br

FIXAÇÃO

DE DATA E HORA DA ENTREGA
NO MOMENTO DA COMPRA

*Claudia Marques Bueno Faria

Volta e meia, sou questionada por alguém sobre o seguinte fato: "Moro sozinho, trabalho fora, além de ter outros compromissos. Por isso, quando comprei um móvel, pedi à loja que me avisasse o dia e a hora certa da entrega para eu poder me programar e estar em casa naquele momento. No entanto, a loja disse que o dia ela até poderia me informar, mas a hora não, pois iria depender da programação do caminhão de entrega do dia. É certo isso?"

Claro que não! Trata-se de uma prática abusiva prevista no Código de Defesa do Consumidor, mais precisamente no artigo 39, inciso XII e, constitui crime previsto no artigo 67 do CDC. Talvez o leitor não saiba, mas desde 2001, está em vigor no Estado do Rio de Janeiro a Lei nº 3.669, sobre este assunto:

"Art.1º" - Ficam os fornecedores de bens e serviços, localizados no Estado do Rio de Janeiro, obrigados a fixar data e hora para entrega dos produtos ou realização dos serviços aos consumidores.

Parágrafo único - A fixação da data e hora para entrega do produto ou realização do serviço, ocorrerá no ato da sua contratação.

Em 2011, o então Governador Sérgio Cabral sancionou a Lei nº 5911, de 03 de Março de 2011, acrescentando os artigos 1-A e 1-B, com a seguinte redação:

"Art. 1-A - O fornecedor afixará em local visível aviso com o seguinte teor: 'É direito do consumidor ter o produto adquirido entregue em dia e hora, pré-estabelecidos no ato da compra, Lei 3669/2001.'



Parágrafo único. Os avisos deverão estar dispostos em folha não inferior ao tamanho A4, impressos em letras com tamanho mínimo de 2cm de altura por 1cm de largura."

Art.2º Acrescente-se o art. 1-B à Lei Estadual nº 3669, de 10 de outubro de 2001, que passará a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1-B O descumprimento ao que dispõe o artigo 1-A da presente Lei acarretará ao comerciante multa no valor de 400 (quatrocentas) UFIR's e o dobro em caso de reincidência, a ser revertida para o Fundo Especial de Apoio a Programas de Proteção e Defesa do Consumidor - FEPROCON".

Art. 3º Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação. Rio de Janeiro, em 03 de março de 2011.

Como se observa, a multa é alta nesses casos, além do fornecedor ter grande possibilidade de ser acionado na justiça, podendo com isso, ser condenado em pagamento de indenização, custas processuais e honorários advocatícios. Resumindo: bom é vender, mas melhor ainda é garantir a satisfação do consumidor pois, uma vez satisfeito com o atendimento, ele certamente voltará outras vezes e recomendará o estabelecimento a outros. Além de você ter a sua paz garantida. Pense nisso!

*Claudia Marques Bueno Faria é advogada CDL/VR

CERTIFICADO DIGITAL A SUA ASSINATURA ELETRÔNICA



CONHEÇA AS VANTAGENS DE EMITIR O CERTIFICADO DIGITAL NA CDL-VR:

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

ASSOCIADOS CDL-VR POSSUEM MAIS **5% de DESCONTO**



Faça um curso com instrutores especialistas. Aproveite o início do ano para fazer cursos exclusivos. Faça sua inscrição através do telefone (24) 3347-5845 ou 3347-3481. Ou por um e-mail para contatovoltaredonda@sebraerj.com.br

CURSO

**GESTÃO ESTRATÉGICA
DE VENDAS NA MEDIDA**

08 e 15 de Março
de 09h30min às 18h30min

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

CURSO

**COMO CONDUZIR
NEGOCIAÇÕES EFICAZES**

19 a 23 de Março
de 19h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$200,00

OFICINA

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

20 de Março
de 14h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
GRATUITO

PALESTRA

**APRESENTAÇÃO DO PROGRAMA
GESTÃO FINANCEIRA - SEBRAE MAIS**

22 de Março
18h30min

Local: SEBRAE de Volta Redonda
GRATUITO

PALESTRA

**NEUROMARKETING
A NOVA ERA DO MARKETING**

27 de Março
18h30min

Local: SEBRAE de Volta Redonda
GRATUITO

COMBATE AO AEDES AEGYPTI



Febre amarela, zika, dengue e chikungunya são quatro doenças transmitidas pelo mosquito Aedes Aegypti. Veja a seguir os sintomas de cada doença:

	FEBRE AMARELA	ZIKA	DENGUE	CHIKUNGUNYA
FEBRE	Alta, sempre presente	Baixa, pode estar presente	Alta, sempre presente	Alta, sempre presente
DORES DE CABEÇA	Sempre presente	Sempre presente	Sempre presente	Sempre presente
DORES NAS ARTICULAÇÕES	Leves, podem estar presentes	Leves, podem estar presentes	Moderadas e quase sempre presentes	Dores intensas, sempre presentes
MANCHAS AVERMELHADAS NA PELE	Ausente	Quase sempre presentes	Pode estar presente	Quase sempre presente
COCEIRA	Ausente	Quase sempre presentes	Pode estar presente	Pode estar presente
DORES NO CORPO	Quase sempre presente, principalmente nas costas	Pode estar presente	Quase sempre presente	Pode estar presente
NÁUSEAS	Pode estar presente	Ausente	Sempre presente	Sempre presente
OUTROS SINTOMAS	Falta de apetite icterícia (pele e olhos amarelos)	Vermelhidão nos olhos	Dor atrás dos olhos, moleza e cansaço	Inchaço nas articulações, principalmente dos pés e mãos
FORMA MAIS GRAVE DA DOENÇA	Hemorragia e cansaço intenso, Insuficiência hepática (fígado) e renal (rins). Pode levar ao óbito	Microcefalia em bebês (mães infectadas na gestação). Baixo índice de complicações e morte, porém podem ocorrer	Dores abdominais intensas, hemorragia, pode levar a óbito	Dores nas articulações podem durar dias, meses, ou até anos. Baixo índice de complicações e morte, porém podem ocorrer

As altas temperaturas e a chegada do período chuvoso fazem com que o Aedes Aegypti se reproduza, por isso é preciso redobrar a atenção contra as doenças provocadas por este mosquito.

Confira abaixo o que fazer para evitar a proliferação dos mosquitos e se prevenir dessas doenças:



A vacina contra a febre amarela é a principal ferramenta de prevenção e controle da doença. A vacina é contraindicada a gestantes, imunodeprimidos (pessoas com o sistema imunológico debilitado) e pessoas alérgicas a gema de ovo;



Não deixe a água da chuva acumulada sobre a laje e remova folhas, e tudo que possa impedir que a água passe pelas calhas;

Guarde garrafas de cabeça para baixo;



Não basta jogar fora a água parada, lave com escova e sabão os utensílios usados para guardar água, como jarras, garrafas, potes, baldes, etc. Os ovos do mosquito podem permanecer grudados nas paredes dos recipientes sem eclodirem por até um ano;

Mantenha a lixeira bem fechada, nunca jogue lixo em terrenos baldios;



Mantenha a caixa d'água sempre fechada;

Caso possua pneus velhos, mantenha em local fechado;



Encha o pratinho dos vasos de planta com areia até a borda, não encha com água;



Use repelente e coloque tela nas janelas para evitar a picada do mosquito;



VOLTA REDONDA É CERTIFICADA POR AGILIDADE NA EMISSÃO DE ALVARÁS

A Prefeitura de Volta Redonda participou no dia 6 de fevereiro, da celebração dos dez anos de Redesimples do Estado do Rio de Janeiro, em um evento no Palácio Guanabara. Durante o encontro, Volta Redonda teve o seu trabalho reconhecido com a entrega de um certificado pela adesão ao Sistema de Registro Integrado (Regin), para a emissão de alvará eletrônico. “A cidade implantou um sistema de desburocratização eletrônico que facilita as empresas na hora na emissão do alvará. O que demorava meses hoje é feito dentro de apenas alguns dias. É uma conquista importante porque abre as portas para o desen-

volvimento econômico do município”, disse o prefeito Samuca Silva.

Estavam presentes no evento o governador Luiz Fernando Pezão; o presidente do Sebrae Nacional, Guilherme Afif; o secretário especial da Micro e Pequena Empresa, José Ricardo; presidente da Jucerja Luis Velloso; a presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/RJ Carla Pinheiro; o diretor superintendente do Sebrae/RJ Cezar Vasquez; entre outras autoridades.

Volta Redonda faz parte das 38 administrações municipais do Estado do Rio de Janeiro que já emitem o Alvará Eletrôni-

co (online). “Na nossa região, apenas três cidades, incluindo a nossa, emitem o alvará eletrônico. É um orgulho imenso e este certificado vem para oficializar o trabalho que já iniciado há um ano. Todos envolvidos estão de parabéns”, concluiu o secretário de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães.

A Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios (Redesimples) - é um sistema informatizado que integra todos os órgãos públicos federais, estaduais e municipais envolvidos no processo de abertura e legalização de empresas.

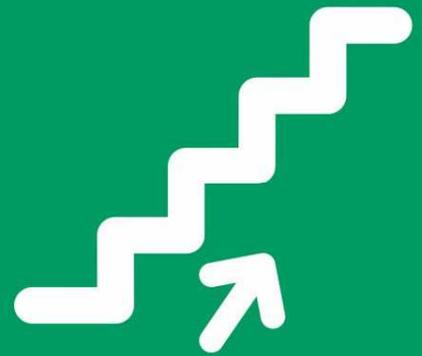
NOVOS ASSOCIADOS



- ▶ BIER PROSIT CERVEJAS ESPECIAIS
- ▶ CANTINHO FLORES
- ▶ FORNALHA PIZZARIA
- ▶ GHYLF CAR
- ▶ H A HOSPEDAGEM E SERVIÇOS
- ▶ INTSYS SISTEMAS
- ▶ JG GRILL REPRESENTAÇÃO
- ▶ LAPIDARE CONSULTORIA
- ▶ MARCOS LANDIM COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES
- ▶ ML FASHION
- ▶ MÓVEIS & PROJETOS
- ▶ NAHAL ANDRADE
- ▶ ORTHODENTAL
- ▶ PIANOS BEER
- ▶ PUPPETS
- ▶ REDE MEGA HOST
- ▶ REFRIMAMOS REFRIGERAÇÃO
- ▶ RESTAURANTE NOSTRA
- ▶ RESIDENCIAL TANGARÁ
- ▶ SAMUEL DISTRIBUIDORA
- ▶ SOLUÇÕES BI
- ▶ STOP HAMBURGUERIA

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



SERVIÇOS



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



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

CERTIFICADO DIGITAL



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

CONVÊNIOS E PARCERIAS



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



Através do Programa Capacitar, a CDL-VR e CDL Jovem têm como objetivo trazer mais conhecimentos e técnicas para os empresários de comércio e serviços e seus funcionários.

CANAIS DE INFORMAÇÃO AO ASSOCIADO



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



www.cdlvr.org.br



facebook.com/cdlvoltaredonda

ESTRUTURA



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



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 sua 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.

ASSOCIADOS CDL-VR POSSUEM MAIS **5% DE DESCONTO**

CONSULTE NOSSOS PREÇOS

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

