

O Leijista

ESTÁ CHEGANDO!



8ª Edição

11ª Edição



NESTA EDIÇÃO

- 04 ACONTECEU
ESPAÇO CDL-VR 05
- 06 PRÊMIO NACIONAL PREFEITO EMPREENDEDOR
AUTOMATIZAÇÃO NO VAREJO 08
- 09 APLICATIVO "DESCONTOS E VANTAGENS"
CAMPANHA NATAL DE PRÊMIOS PRÉ-LANÇADA 10
- 12 SANTO AGOSTINHO RECEBEU O 3º RUA DE COMPRAS

FAKE NEWS 15
- 16 ESPAÇO CDLJOVEM
INVERNO TEM MOVIMENTADO LOJAS 19
- 20 INFORMAÇÃO E AÇÃO
SETOR DE GASTRONOMIA CONTINUA EM CRESCIMENTO 22
- 23 COMÉRCIO E SERVIÇO
ESPAÇO SPC 24
- 26 ESPAÇO TRIBUTÁRIO
MEDIÇÃO DE CONFLITOS TRABALHISTAS 27
- 28 AGENDA PROGRAMA CAPACITAR
CONVERSANDO COM O SEBRAE 29
- 30 SAÚDE EM DIA



EXPEDIENTE

Composição e Edição

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

Jornalista Responsável

Regiane Amaro Lannes
(MTB-22354/01)

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

Estagiário de Jornalismo

Vinicius Duarte

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

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)

 [@cdlvoltaredonda](https://www.instagram.com/cdlvoltaredonda)

PALAVRA DO PRESIDENTE



PRECISAMOS NOS PREPARAR PARA O SEGUNDO SEMESTRE

A Copa do Mundo passou e precisamos nos preparar para o segundo semestre do ano, principalmente, num ano de eleições em níveis estadual e nacional. Todo processo eleitoral traz incertezas e instabilidades, porque empresas e cidadãos ficam na expectativa de conhecer as novas lideranças, o perfil delas e a forma como vão atuar. Neste ano, a realidade ainda é mais preocupante, com tantos escândalos de corrupção, cabe a cada um de nós avaliar bem na hora de decidir o voto, cada um com sua consciência, mas até outubro, a vida não pode parar.

Precisamos trabalhar cada vez mais firme, buscar negociar com nossos credores, fornecedores e, principalmente, com nossos devedores. Buscar a regularização do crédito do consumidor, oferecendo boas condições de pagamento, vai refletir positivamente lá na frente, os habilitando novamente para as compras do Dia das Crianças e do Natal.

Esperamos que as vendas do Dia dos Pais nos surpreendam, dando um start positivo para o segundo semestre. Acreditamos que os filhos comem pelo menos uma lembrancinha, saiam para jantar ou realizem aquele tradicional almoço em família. Sabemos que, apesar de ainda enfrentarmos uma crise econômica, o sentimento fala mais alto na hora de homenagear os pais.

Teremos mais uma Rua de Compras antes do Dia dos Pais, o que vai possibilitar o comerciante a vender com desconto e ao consumidor pagar mais barato pelo presente. O projeto tem sido uma via de mão dupla, beneficiando quem compra e quem vende. Nossa expectativa é de que o movimento nas lojas aumente mais próximo à data.

Aproveito para parabenizar o prefeito Samuca Silva pelo prêmio Prefeito Empreendedor, do Sebrae, vencendo em duas categorias pelos projetos implementados visando o desenvolvimento econômico da cidade, bem como a geração de emprego e renda. Esperamos que conquiste no ano que vem, o prêmio nacional, seguindo neste viés de preocupação com o setor produtivo.

Tenho acompanhado também a organização da CDL Jovem para a realização da feijoada "Amigo Solidário" no dia 26 de agosto. Parabéns a todos os envolvidos, o evento este ano promete ser o melhor de todas as edições, o que mostra a crescente evolução desse braço social da CDL de Volta Redonda.

Esta edição da revista O LOJISTA está recheada de informações relevantes para o nosso setor. Aproveitem a leitura.

Ainda em tempo, um Feliz Dia dos Pais a todos os papais, boas vendas a todos os lojistas e um excelente mês de agosto.

Adriana de Oliveira Santos
Presidente da CDL de Volta Redonda

CDL-VR SEDIA CURSO DE CULINÁRIA ESPECIALIZADA EM SOBREMESAS

No dia 12 de julho, a CDL-VR em parceria com o Sebrae Médio Paraíba realizou um curso no Espaço CDL, específico para a culinária de sobremesas com chocolate. Aproximadamente 20 pessoas de diversos restaurantes da cidade, adquiriram conhecimento com o chef Frederico Tibau, da Nestlé. Para saber mais sobre outros cursos, fique ligado na agenda do Programa Capacitar.



O curso teve a duração de 3 horas

PALESTRA SOBRE MÍDIA DIGITAL NO ESPAÇO CDL



Diversos empresários participaram da palestra

A CDL-VR, em mais uma parceria com o Sebrae, realizou palestra para mais de cem pessoas no Espaço CDL com o tema “A Internet como Ferramenta de Negócios”. O especialista no assunto, professor Ivan Vianna, falou sobre como impulsionar as vendas utilizando os recursos do Instagram, além de explicar outras ferramentas digitais e o conceito de e-commerce e marketplace.

NOVOS ASSOCIADOS



- » AGNER CAR
- » CASA DE CARNES LACERDA
- » CONTAGILIZE
- » F C S TERRAPLENAGEM E MATERIAL DE CONSTRUÇÃO
- » FELP VEÍCULOS
- » G10 CONSULTORIA
- » HOPEFLEX COLCHOARIA
- » IBECRH
- » INOVA CONSULTORIA E CORRETAGEM EM SEGUROS
- » JC2A IMPERMEABILIZAÇÃO
- » LUIZ INTERMEDIÇÕES
- » MAIS ARTE

- » MUNDO DOCE E FESTA
- » NEI GESSO
- » NOHALL STORE
- » PINTURAS E GESSO TOK SHOW
- » PORTAL COLONIAL
- » REMA
- » SOS REVESTIMENTOS EM EPOXI
- » TECNOPOX
- » THAIS ACESSÓRIOS
- » VR TURISMO
- » 4 CANTOS

CDL-VR PARTICIPOU DO 16º CERTFORUM FÓRUM DE CERTIFICAÇÃO DIGITAL

A CDL-VR participou da 16ª edição do CertFórum (Fórum de Certificação Digital), que aconteceu em Brasília, na sede da Confederação Nacional dos Trabalhadores de Comércio (CNTC), durante os dias três e cinco de julho. A instituição foi representada pela gerente Sabrina Ribeiro. A executiva participou de diversas palestras que abordaram temas como: Certificado Digital em Serviço Público; ICP-Brasil (Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira) no setor privado; números do ICP-Brasil; entre diversos outros.

O encontro, que recebeu representantes dos setores público e privado, além de pesquisadores, teve o objetivo de criar um ambiente de aprendizado e troca de experiências entre os participantes, momento descrito como um dos mais importantes pelos organizadores. Além das

palestras, aconteceram mesas temáticas sobre a utilização e os avanços dos certificados digitais ICP-Brasil.

A gerente da CDL-VR, Sabrina Ribeiro, destacou a importância de participar desse evento e como ele acrescenta nas atividades da instituição. “O fórum é um evento que atrai profissionais de todo o país e a oportunidade é única de participar e trazer o conhecimento aqui para a CDL”, comentou.

Um dos destaques do Fórum foi a mesa temática que discutiu como as chaves públicas brasileiras (ICP-Brasil) deixaram de ser uma tecnologia utilizada apenas em sistemas obrigatórios, se tornando ferramenta facilitadora em vários sistemas privados também, como por exemplo, os benefícios alcançados com a implantação da assinatura digital nos contratos com fornecedores e o registro online de boletos de cobrança.



Foto: Divulgação

Representantes das CDLs de todo o Brasil estiveram presentes

O ICP-BRASIL

Segundo o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação, o certificado

digital ICP-Brasil é um documento eletrônico, que pode ser emitido para cidadãos, pessoas físicas, empresas e pessoas jurídicas. O uso do certificado ICP-Brasil garante validade jurídica, autenticidade, confidencialidade, integridade e não repúdio às operações realizadas por meio dele em ambiente virtual.

Com este documento digital é possível realizar uma série de procedimentos virtualmente, sem a necessidade de se deslo-

car presencialmente à sede de órgãos governamentais e de empresas ou imprimir documentos.



O Fórum reuniu representantes de todo o país



A 16ª edição foi realizada durante três dias

DEPOIS DE VENCER EM NÍVEL ESTADUAL, VR SE PREPARA PARA PRÊMIO NACIONAL PREFEITO EMPREENDEDOR, DO SEBRAE

Volta Redonda irá representar o estado do Rio de Janeiro na etapa nacional do prêmio “Prefeito Empreendedor”, do Sebrae, que acontecerá no primeiro semestre de 2019, em Brasília. Na etapa estadual, o município venceu em duas categorias: “Inclusão Produtiva e Apoio ao MEI (Microempreendedor Individual)” e “Políticas Públicas para o Desenvolvimento dos Pequenos Negócios”. Em dez anos de prêmio, Volta Redonda foi o primeiro município a conquistar duas categorias no mesmo ano.

No dia 10 de julho, o prefeito Samuca Silva ofereceu um café da manhã para toda a equipe envolvida nos programas municipais de desenvolvimento econômico. “Agora, é um momento de destrinchar e aprimorar os projetos para concorrermos no prêmio nacional. Quero agradecer ao Sebrae por tudo que tem feito por Volta Redonda. É uma instituição que provoca o empreendedorismo”, disse Samuca Silva, que recebeu a coordenadora regional do Sebrae no Sul Fluminense, Ana Lúcia de Araújo Lima. Dos 92 municípios do estado do Rio de Janeiro, 75 se inscreveram no prêmio; dos quais, 35 ci-



Foto: Divulgação

dades foram finalistas. “Isso mostra a credibilidade do prêmio. A banca foi externa, de outros estados do país. A atual gestão de Volta Redonda está de parabéns porque em um ano e meio de trabalho já está colhendo os frutos”, disse a coordenadora do Sebrae.

Segundo ela, o sucesso pode acomodar os gestores, mas isso não aconteceu em Volta Redonda. “Sinto e vejo essa disposição da equipe de trabalho da prefeitura. Agora é necessário levar o empreendedorismo para as escolas públicas”, destacou.

Joselito Magalhães, secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, ressaltou a liderança inspiradora do prefeito de Volta Redonda: “Estamos mudando a cara de Volta Redonda, melhorando o ambiente de negócios. É um reconhecimento do Sebrae, uma instituição de renome”.

Além da secretaria de Desenvolvimento Econômico, participaram também a pasta de Meio Ambiente; a de Educação; a de Fazenda; o VR Banco de Fomento; da Vigilância Sanitária; e da Central Única de Compras.

ASSOCIADO  **CDL**
Volta Redonda

A CDL de Volta Redonda lança o aplicativo **CDL Descontos & Vantagens.**

FAÇA PARTE 
E APROXIME SUA MARCA DE SEUS CLIENTES

EXCLUSIVO PARA ASSOCIADOS CDL-VR

ACESSO FÁCIL E GRATUITO
(para as lojas e para o consumidor)

OPÇÃO PARA OFERTAS E/OU DELIVERY

Informações
(24) 3344-8050



NÚMEROS POSITIVOS

Mil e duzentos novos MEI's (Microempreendedores Individuais), 255 artesãos, 60 ambulantes com alvarás, 956 ambulantes cadastrados em processo de análise para alvará, 15 produtores de orgânico, 260 feirantes, 197 MEI's que utilizam os boxes dos Mercados Populares. Esse é o saldo de ações do projeto "Volta Redonda, Cidade Boa Para Viver e Investir", que vem beneficiando o empreendedorismo na cidade e que levou à conquista do Prêmio Prefeito Empreendedor (projeto idealizado pelo Sebrae), na categoria "Políticas Públicas para o Desenvolvimento dos Pequenos Negócios". "A ideia desse projeto foi implementar em Volta Re-

donda a desburocratização e modernização do serviço público, ferramentas de planejamento e criar alternativas para nossa cidade voltar a crescer", explicou o prefeito Samuca Silva, que irá representar o estado do Rio de Janeiro na etapa nacional do Prefeito Empreendedor, no primeiro semestre de 2019, Brasília.

Samuca Silva também foi premiado na categoria "Inclusão Produtiva e Apoio ao Microempreendedor Individual (MEI)", na qual a administração municipal participou com o projeto "Volta Redonda Além do Aço", que beneficiou cerca de três mil pequenos negócios, registrando crescimento de 14,61% no número

de MEI's formalizados no município em relação a 2016, e 11,76% na emissão de alvarás para MEI's.

"O sistema para abertura de empresas era burocrático e lento, com tempo médio de 60 a 90 dias para uma empresa se formalizar. Hoje se leva de três a cinco dias para se abrir uma empresa em Volta Redonda. Ficou muito mais acessível com a implantação do Alvará Fácil, além da retirada da taxa do MEI, que permitiu uma economia para quem quer ser microempreendedor", explicou o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães.

REALIZAÇÃO DE PARCERIAS FOI FUNDAMENTAL PARA O SALDO POSITIVO

Promovido pelo Sebrae, o Prêmio Prefeito Empreendedor retratou todo um trabalho realizado pela Prefeitura de Volta Redonda através de parcerias com entidades como o próprio Sebrae. A coordenadora Regional do Sebrae, Ana Lúcia de Araújo Lima, elogiou os avanços do Governo Municipal, ressaltando que a cidade é referência na região e no estado do Rio de Janeiro. "Com destaque, a prefeitura está saindo da caixinha e inovando ainda mais no incentivo aos micros e pequenos empreendedores. Coloco à disposição da

prefeitura toda rede de consultoria do Sebrae", disse Ana Lúcia.

As parcerias com entidades empresariais também renderam bons frutos, como o "Rua de Compras", que também foi possível graças à Lei do Livre Comércio. Sucesso que foi replicado em outras cidades da região, o evento é realizado aos domingos que antecedem as datas comemorativas em ruas dos centros comerciais. As vias são fechadas para os automóveis e liberadas para a população circular e realizar atividades de compras e entretenimento, além de

serviços de utilidade pública.

Além do Rua de Compras, diversas outras ações e projetos, sejam em parceria ou promovidos pela prefeitura, colaboraram para o incentivo ao empreendedorismo em Volta Redonda e permitiram a conquista do prêmio. Dentre eles, se destacam: treinamentos e capacitações para ambulantes; realização de eventos como o StartVR, Rio em Ação, Circuito Gastronômico, Mês do MEI, Semana do Empreendedor; ações como implantação do Regin, Sala do Empreendedor, entre outros.



Especializada no desenvolvimento e integração de sistemas para a classe contábil e empresarial.

R. General Oswaldo Pinto da Veiga
nº 350 sala 501 - Vila Santa Cecília
Volta Redonda - RJ

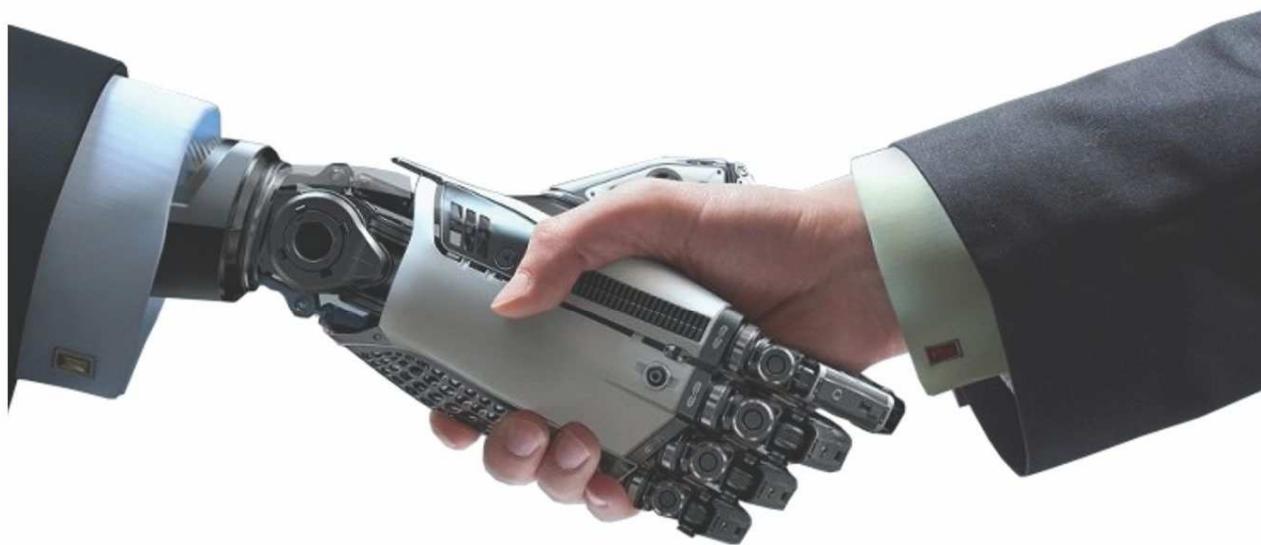
tel.: (24) 3350-05-11/ 3350-0598
0800 282 0598



* Descontos e facilidades para associados da CDL

www.intsys.com.br
comercial@intsys.com.br





AUTOMATIZAÇÃO NO VAREJO

OS DESAFIOS PARA INDEPENDÊNCIA E EFICIÊNCIA

Dados gerais sobre automação no Brasil e no mundo têm despertado cada vez mais o interesse de especialistas, empregadores e elite política e econômica global. O tema central é a avaliação do futuro do trabalho. Durante a última edição do Fórum Mundial de Davos, importantes constatações chegaram ao conhecimento da sociedade e provocaram dúvidas sobre como iremos evoluir nos próximos anos em relação às novas formas de trabalho. O acesso ao conhecimento tecnológico foi considerado o caminho mais rápido para o enfrentamento de crises e obtenção de melhores resultados na produtividade.

Para quebrar o parâmetro do comércio brasileiro, muitas vezes menos arrojado no que se refere à automação, surgiu em dezembro de 2017, em Vitória (ES), a primeira loja da América Latina que dispensa a presença de funcionários no interior do estabelecimento. Funcionando de maneira totalmente autônoma, a Zaitt está aberta 24 horas por dia, vendendo diversos produtos, como carnes, legumes e bebidas. O fato de não ter ven-

dedores e funcionários gera uma economia de até R\$ 10 mil por mês.

O espírito de inovação e o empreendedorismo marcam iniciativas como essa e apresentam aos consumidores novas experiências de compra. As pessoas impressionam-se com a ausência de funcionários no caixa e na segurança. O cliente chega, escolhe o produto que quer e deixa a loja. Todo o sistema de cobrança é controlado por um aplicativo cadastrado no aparelho celular de cada consumidor.

Um dos principais desafios desse novo jeito de vender e comprar, segundo o diretor de Novos Negócios da Zaitt, Rodrigo Miranda, foi o fato de seus idealizadores não terem referências de comércio similar no Brasil. A proposta apresentada pelos criadores da marca surgiu a partir da necessidade de atender a algumas demandas, como, por exemplo, o desejo de ter uma loja aberta 24 horas, inclusive durante feriados. Segundo Miranda, apenas uma loja totalmente automatizada, sem funcionários no estabelecimento, poderia funcionar nesse modelo sem custos muito elevados.

De acordo com ele, os resultados apresentados pelo estabelecimento, aberto há seis meses, superaram as expectativas dos idealizadores em várias questões. No início, eles estavam preocupados com a questão da segurança da loja e se surpreenderam, uma vez que, após seis meses de funcionamento, registraram apenas uma ocorrência, não considerada grave. “O maior desafio é o cultural. Esse modelo de loja sem funcionários é muito novo”, lembra.

Outro ponto de destaque que tem trazido satisfação aos criadores desse modelo inovador de comércio é a possibilidade de integração de todos os sistemas da loja. A partir do cruzamento de dados, os administradores têm acesso às informações relevantes sobre o perfil dos clientes e características das compras. O desafio consiste em fazer o público acostumar-se com a nova maneira de consumir. “O cliente é o ator principal do começo ao fim”, define Miranda. Até o fim do ano, quatro novos estabelecimentos como esse deverão ser abertos.

Fonte: Revista Varejo S/A.

APLICATIVO “DESCONTOS E VANTAGENS” VEM ATRAINDO CLIENTES PARA ASSOCIADOS

**LOJAS DE VESTUÁRIO,
ACESSÓRIOS, BARES,
RESTAURANTES E
SERVIÇOS JÁ
ESTÃO ATENDENDO
PELO APLICATIVO**

Que a tecnologia é cada vez mais presente no dia-a-dia não é novidade. Hoje em dia, ela vem afetando a vida de muitas maneiras. Desde as relações pessoais até mesmo às vendas e compras. É necessário ter instrumentos que façam a divulgação da loja e ao mesmo tempo ofereçam a facilidade para o cliente comprar a mercadoria.

A partir disso, a CDL-VR lançou no começo do ano o aplicativo “Descontos e Vantagens”, que disponibiliza acesso a diversos descontos e ofertas oferecidos pelos associados da instituição. O sistema faz parte de uma realidade que vem crescendo cada vez mais no Brasil. Em estudo do SPC Brasil e CNDL, em 2017, mais da metade dos consumidores brasileiros com acesso à internet (59%) já utilizou algum aplicativo em dispositivos móveis para comprar algo, sendo que 27% fazem isso cotidianamente.

E, em Volta Redonda, os lojistas também acompanham esse crescimento. Fábio Marini, do Petshop PetSublime,



que tem sido ativo no Descontos e Vantagens, falou sobre os benefícios de trabalhar na plataforma. “Ajuda na divulgação da marca. Nós, associados, utilizamos de maneira gratuita e temos facilidade de publicar as artes das promoções semanalmente”, disse.

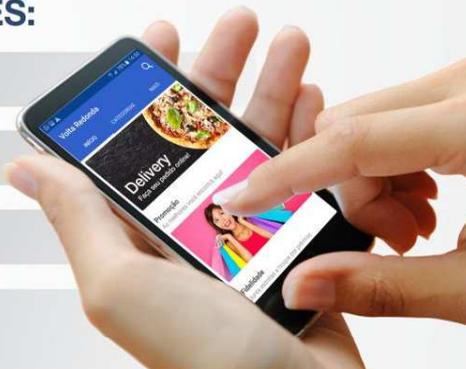
SAIBA COMO FUNCIONA, É BEM SIMPLES:

BAIXE GRATUITAMENTE O APLICATIVO;

SELECIONE A CIDADE E PROMOÇÃO DESEJADA;

SALVE O CUPOM;

**PRONTO! BASTA IR AO ESTABELECIMENTO
E RESGATAR SUA PROMOÇÃO.**



**BAIXE JÁ
E APROVEITE
SUAS VANTAGENS**



O proprietário da Casa Nunes, Elean Nunes, que disse ter conseguido aumentar as vendas, devido à praticidade do aplicativo, deu a dica para que o as-



sociado que quiser fazer parte, tenha sucesso. “O segredo é manter a página sempre atualizada, não deixar de passar as promoções para o gerenciador. Temos que saber expor o nosso trabalho e divulgar os produtos”, destacou. Essa é mais uma ferramenta para incentivar o comércio e oferecer um meio onde o cliente terá facilidade de encontrar uma variedade de produtos e serviços. Para baixar basta acessar a loja virtual no seu celular e pesquisar pelo aplicativo. O download é gratuito. Para mais informações basta ligar para (24) 3344-8050.



CAMPANHA “PRÉ-LANÇAMENTO”

Fotos: Carlos Caldeira



O pré-lançamento da campanha Natal de Prêmios deste ano foi realizado durante o Happy Hour Empresarial do dia 5 de julho, na Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR). O evento foi realizado em parceria com o Sicoob, que é um dos principais parceiros da entidade em diversos eventos realizados e também oferecendo diversos benefícios aos associados da CDL-VR, como redução de taxas e juros para as empresas que se associam ao Sicoob e utilizam seus serviços.

A campanha é coordenada por um grupo gestor das cidades participantes e, para este ano, será sorteado um carro zero quilômetro e 50 vale-compras no valor de R\$200,00 por cidade. Até agora, já confirmaram participação na campanha, além de Volta Redonda, que inclui Pinheiral; Angra dos Reis; Barra Mansa; Quatis e Porto Real; Resende e Itatiaia; Três Rios.



Segundo o diretor de Comunicação e Tecnologia da CDL-VR, Jader Costa, que acompanha o planejamento da campanha, para participar, o investimento do associado é de R\$ 582,00, divididos em seis parcelas. “Quem não é associado pode participar, mas pagará um valor maior”, acrescentou.

Durante todo o mês de dezembro, os lojistas participantes, que vão receber um kit da campanha, vão poder entregar a cada R\$ 60,00 em compra um tíquete que será associado ao CPF do cliente que terá que se cadastrar uma única vez no site (www.natalcdl.com.br) ou no aplicativo da campanha, que você pode baixar no seu celular. Fazendo isso, o consumidor estará automaticamente concorrendo aos prêmios. A cada compra nas lojas credenciadas, o consumidor cadastrado terá direito a cupons, conforme o limite mínimo de compra.

O cronograma inicial de divulgação é em novembro, iniciando os comerciais na tevê e demais mídias no dia 4 e com lançamento oficial no dia 5. A campanha será encerrada no dia 06 de janeiro, com o fim do cadastro dos consumidores e dos tíquetes no aplicativo, com sorteio no dia 7 de janeiro.



O diretor lembrou ainda as vantagens da campanha ser digital, uma vez que a cada dia, os consumidores estão mais conectados. “Hoje o mundo está cada vez mais virtual. E a campanha digital ajuda na divulgação no site ou aplicativo; oferece um diferencial de mercado; contribui para o aumento de vendas; fideliza e premia os clientes; além de ter total segurança, por meio de senha”, disse. Ele ressaltou ainda que essa metodologia adotada nos últimos anos também oferece ao lojista mais informações sobre os clientes em bancos de

NATAL DE PRÊMIOS” CADA EM JULHO



dados; um baixo investimento e acompanhamento das vendas da loja ou de serviços em tempo real. “Você entra no site, com a senha do seu estabelecimento, e já vê várias informações que podem te ajudar a planejar melhor o seu negócio, dia a dia”, acrescentou.

Para o presidente da CDL-VR, Adriano Santos, a campanha, que vem sendo aperfeiçoada a cada ano, ampliando ainda mais o número de lojas participantes e atingindo ainda mais consumidores, já faz parte do calendário do município e, com certeza, repetirá o sucesso que se registra todos os anos. “Conquistamos a confiança dos lojistas com o evento e fomentamos a economia da cidade. A campanha atrai a atenção do consumidor que se sente prestigiado ao comprar e poder concorrer a prêmios”, comentou.

O Happy Hour é uma oportunidade também dos lojistas conhecerem uns aos outros e criar relações, como destacou Paulo Henrique de Souza, da Ótica Nova Opção. “Esse relacionamento com os outros empresários é muito legal. Além de termos a oportunidade de trocar informações e ideias. É um ambiente onde falamos, mas também nos escutam e ficamos sabendo de novidades em primeira mão, como a campanha Natal de Prêmios e podemos nos programar”, falou.

Carlos Renato Ramos, da Volseg Seguros, destacou que a campanha ajuda a alavancar as vendas do fim de ano. “É uma forma de atrair o cliente, uma ferramenta que utilizamos para vender mais”, disse.

“FEIJOADA AMIGO SOLIDÁRIO” TAMBÉM FOI DESTAQUE NO HAPPY HOUR

Um dos destaques da noite ficou por conta da apresentação da Feijoada Amigo Solidário que vai acontecer no dia 26 de agosto, em parceria com a Apadefi (Associação de Pais e Amigos dos Deficientes Físicos), instituição que receberá toda a renda arrecadada. Essa será a 8ª edição realizada pela CDL Jovem e a 11ª realizada pela Associação. E este ano, a festa beneficente terá Preta Gil, entre outras atrações. A venda das camisetas já está sendo feita online, mais detalhes no site: www.cdldr.br.

Mônica Laviola Queiroz, diretora Social da CDL Jovem, e líder do projeto, apresentou o evento para os convidados, destacando o compromisso de realizar mais uma grande confraternização praticando o bem. “Até agora (início de julho), contamos com mais de 30 patrocinadores e apoiadores, o que mostra que o evento tem se tornado cada vez mais forte”, comentou. Ela lembrou que este ano, foram disponibilizados mil ingressos para venda. “Todo ano, um número maior de pessoas quer estar presente, curtir o domingo em família, e, por isso, resolvemos aumentar nessa parceria com a Apadefi”, acrescentou.



Mônica apresentou a Feijoada, que este ano, será para mil pessoas no Galpon Events

SANTO AGOSTINHO RECEBEU



Em clima de festas típicas desta época do ano, como a junina, no dia 8 de julho, o bairro Santo Agostinho recebeu a terceira edição do projeto “Rua de Compras” deste ano. A estimativa dos organizadores é de que mais de 40 mil pessoas compareceram ao evento. Elas aproveitaram para comprar com descontos nas lojas participantes, além de diversas atrações como food trucks e atividades culturais,

entre outros. As crianças também tiveram um espaço só para elas, com brinquedos de graça. E as famílias ainda curtiram um espaço gastronômico. A principal rua do bairro ficou fechada para veículos, facilitando o trânsito de pedestres, se tornando um grande centro de movimentação de consumidores.

A iniciativa, já tradicional na cidade, é uma parceria entre a Prefeitura de Volta Redonda, CDL (Câmara de Dirigentes Lo-



jistas), Aciap (Associação Comercial, Industrial e Agropastoril) e Sicomércio (Sindicato do Comércio Varejista), contando com o apoio da Amosa (Associação de Moradores do Santo Agostinho), além de diversos lojistas apoiadores e patrocinadores.

O objetivo do projeto desde o início no ano passado é incentivar o comércio e oferecer um dia onde a população tem acesso à cultura e lazer. O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, destacou a importância de levar o evento para os bairros mais distantes do Centro. “É importante trazer toda essa estrutura para um bairro como o Santo Agostinho, que tem um forte comércio e uma grande população para desfrutar de todas as atrações”, falou.



LOJISTAS VENDERAM MAIS COM “RUA DE COMPRAS”

Os lojistas falaram sobre como o “Rua de Compras” acrescenta nas vendas do mês. “É importante para divulgar o comércio aqui do bairro. As pessoas vêm com mais disposição para comprar. Oferecemos descontos e produtos diferenciados para atender os clientes”, disse o gerente da 606 Calçados, Erasmo de Souza.



/// Erasmo de Souza, 606 Calçados



Fotos: Carlos Caldeira

/// Carlos Pereira, Soninha Presentes

Já Carlos Pereira, proprietário da Soninha Presentes, destacou o aumento das vendas comparado aos dias normais durante a semana. “A gente vende aproximadamente quatro vezes mais do que em outros dias. É muito bom para todos nós, comerciantes”, contou.

CONSUMIDORES ELOGIARAM PROJETO FORA DO CENTRO DA CIDADE

As pessoas, que estiveram no “Rua de Compras”, apontaram o evento como uma forma de ajudar também no bem-estar da população do bairro. “Não temos tantas ativi-



/// Dia de compras

as crianças só ficam em casa, no computador. Aqui, elas puderam brincar de verdade, como eu fazia antigamente na minha rua”, afirmou.



/// Família

dades de lazer aqui, então, esse é um momento de diversão para todas as idades”, disse Elizabeth de Oliveira, cabeleireira.

O professor, Carlos Paulo Ricardo Cardoso, levou toda a família para curtir. “Hoje em dia



/// Lazer e compras

MURAL RUA DE COMPRAS





FAKE NEWS

ELAS PODEM IMPACTAR SEU NEGÓCIO

As fake news, ou notícias falsas, sempre preocuparam quando o assunto é política, pela capacidade de interferir na opinião das pessoas e influenciar eleitores, se alastrando pelas redes sociais e em aplicativos, como um vírus, toda vez que alguém compartilha. O conceito ainda é novo e não é bem definido. No geral, refere-se a diferentes tipos de fatos falsos, levando à desinformação ou a informações inverídicas, com a falsa representação da realidade ou a distorção de acontecimentos. Não são consideradas fake news, opiniões individuais, sátiras e erros jornalísticos puros.

Mas, não são só os políticos que precisam ficar preocu-

pados com essa disseminação de notícias falsas pela internet e aplicativos de mensagens. Você já parou para pensar no impacto que elas podem ter em uma marca? Um estudo realizado pela Associação Brasileira de Comunicação Empresarial (Aberje), denominado "Fake news: desafios das organizações", mostrou que mais de um terço das empresas entrevistadas já foi alvo de publicação de fake news.

Apesar do impacto das fake news nos negócios, o estudo mostra que as empresas ainda não estão preparadas para lidar com esse fenômeno. A maioria delas (67%) não tem as fake news incluídas entre seus temas estratégicos, embora 85%

dos entrevistados tenham declarado estar preocupados com o assunto. As organizações, em geral, não possuem uma estrutura formal para acompanhamento e gestão da publicação de fake news (76%) e mais da metade (56%) não utiliza ferramentas de monitoramento e análise de notícias falsas.

Os participantes da pesquisa acreditam que as plataformas de redes sociais são as principais responsáveis por tomar medidas de combate às fake news (64%), mas, a maioria (89%) não tem feito o suficiente para auxiliar os usuários na verificação da veracidade de um conteúdo.

PRINCIPAIS DANOS

- Danos à reputação da marca: 91%;
- Danos à imagem da organização: 77%;
- Perdas econômico-financeiras: 40%;
- Danos à credibilidade da organização: 40%;
- Danos à imagem do setor: 28%;
- Danos à reputação da liderança: 13%.

FERRAMENTAS DE ANÁLISE

As 37% empresas que adotam estratégias para monitorar fake news utilizam as seguintes ferramentas:

- Monitoramento de espaços corporativos em redes sociais: 54%;
- Análise de espaços corporativos em redes sociais (vários idiomas): 28%;
- Manutenção do repertório de mídia social e conversas on-line: 24%;
- Integração da solução de monitoramento de fake news com outras de comunicação: 20%;
- Mensuração do impacto das fake news: 13%;
- Utilização de sistema de fact checking: 11%.

AÇÕES DE COMBATE

Para os entrevistados, estas são as ações que mais contribuem para reduzir a propagação de fake news:

- Fechamento de contas falsas e remoção de contas automáticas das redes sociais: 86%;
- Privilegiar as informações de fontes confiáveis nos resultados de pesquisa: 77%;
- Mecanismos para bloquear conteúdo patrocinado de contas que regularmente publicam fake news: 76%;
- Maior investimento em jornalismo investigativo baseado em dados para oferecer narrativas confiáveis e atraentes: 62%.

FONTE: REVISTA CNDL

RESPONSABILIDADE SOCIAL EM ALTA



8ª Edição



11ª Edição



PRETA GIL E MISTUREBA NO PALCO; FEIJOADA E CHOPE LIBERADOS; COM ES

Este ano, a “Feijoada Amigo Solidário” inova mais uma vez. Os ingressos que dão direito à camisa para entrar no evento já estão sendo vendidos online, facilitando para quem deseja participar dessa confraternização do bem, adquirir seu passaporte, via facebook, digitando no seu browser, <https://goo.g1/F6c6Q3>, ou entrando na página da CDL Volta Redonda, indo em eventos e acessando o link neste espaço. E, segundo a Diretoria da CDL Jovem, organizadora da feijoada, neste ano em parceria com a Apadefi (Associação de Pais e Amigos dos Deficientes Físicos), que vai receber toda a ver-

ba arrecadada, as vendas estão sendo um sucesso.

Uma das atrações, além da feijoada que é divina, feita pelo Ricardo Buffet, é a cantora Preta Gil, que se apresenta com a banda Mistureba. A feijoada este ano será no dia 26 deste mês de agosto, a partir do meio-dia, no Galpon Eventos, na Rodovia dos Metalúrgicos, no bairro Casa de Pedra, com capacidade para mil pessoas, com o objetivo de ultrapassar a vendas das 450 camisas no ano passado, quando muita gente procurou para comprar, mas já havia se esgotado.

“Temos a certeza de que será mais uma vez um grande su-





STUREBA

ONVIDA
ETAGIL



PAÇO KIDS PARA CRIANÇA



Diversão

26 DE AGOSTO DOMINGO

A PARTIR DAS 12H



Diretoria CDL Jovem

cesso. A nossa diretoria está muito empenhada, vendemos mais de 20 cotas de patrocínio, além de apoios que conseguimos para realizar esse domingo onde as famílias se reúnem para se divertir e praticar o bem”, comentou, ressaltando também o empenho da diretoria da Apadefi, que vem se dedicando para que esse evento seja o maior e responsabilidade social da cidade. Esta será a oitava edição da “Feijoada Amigo Solidário” e a décima-primeira feijoada da Apadefi.

Além do buffet completo, vai ter chope Brahma liberado, brinquedos para as crianças, com espaço Kids e muito mais. No palco, além de Preta Gil e banda Mistureba, vai ter ainda Victor Yuri e Banda e DJ Fellipe Carvalho. "Temos tudo para realizar o maior evento social de todos os tempos em nossa cidade", acrescentou Gilberto.

O presidente da CDL Jovem, acompanhado dos parceiros do evento e prestadores de serviços, esteve no Galpon, no dia 16 de julho, para começar a planejar a organização do espaço para receber o evento. “Estamos bem adiantados, com muito gás para que possamos oferecer o melhor ambiente para quem nos apoia sempre, que compra a camisa e vem curtir com a família. Temos a certeza de que será uma grande festa, com tem sido nesses oito anos de feijoada”, acrescentou.



Mistureba



26 DE AGOSTO
DOMINGO
A PARTIR DAS 12H

LOCAL
GALPON EVENTOS
ROD. DOS METALÚRGICOS, 5000/01 - CASA DE PEDRA - VOLTA REDONDA - RJ

Realização



Patrocínio



DORINHA

TECNOMEDI®
Produtos Médicos e Ortopédicos



autoCOM3
softwares de gestão



CONEXÃO



CITYCONNECT
SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA

Center Kids
Especialidades pediátricas



Apoio



GRUPO RICARDO BUFFET



INVERNO TEM MOVIMENTADO LOJAS E AJUDANDO A AUMENTAR VENDAS

O Inverno é uma ótima oportunidade para aumentar as vendas. Após um período difícil no setor comercial, a estação, que se iniciou no dia 21 de junho, vem trazendo novos ares para os comerciantes e ajudando na recuperação da economia. A estimativa da CDL-VR é de um aumento de 8% durante esse período, entre junho e setembro, quando chega a Primavera.

Os segmentos de vestuário e calçados, estão entre os que mais se destacam nessa época. Segundo Ítalo Ramos, da Nohall Store, as pessoas tendem a se vestir melhor nesse período, por isso, a loja procura aumentar as promoções e trazer mais consumidores para a loja. “Nessa troca de estação, a gente aproveita para fazer liquidação e atrair os clientes”, contou.



No verão, as pessoas geralmente utilizam menos roupas e sapatos devido ao calor. A preferência por um short, bermuda ou chinelo é sempre maior. Já no inverno é diferente, a busca por calça, blusa de frio, jaqueta e sapato fechado, por exemplo. Se veste mais roupas ao mesmo tempo, diferentemente do verão, se intensifica.



Sobre essa procura, a proprietária da Magazine Royal, Mônica Laviola, disse que investir no estoque nessa época vale à pena e dá muito certo, então é importante o comerciante se preparar e aproveitar. “As roupas acabam sendo de um material maior, ou seja, tem mais tecido e acabam sendo um pouco mais caras, além das pessoas precisarem de mais variedades, por causa da



variação da temperatura. Você sai de casa com pelo menos cinco peças no corpo. Isso, com certeza, nos ajuda”, disse.

Dentro desse segmento de roupas e sapatos, o setor infantil também valoriza bastante.

A gerente da Cupcake Kids, do Sider Shopping, Camila Duarte, destacou a importância de oferecer uma variedade de produtos e falou sobre os produtos que mais vendem nesse período. “Casacos, botas, meias, conjuntos de moletom e coletes estão muito em alta. O aumento nas vendas foi de cerca de 20 a 30%”, contou.

CERTIFICADO DIGITAL A SUA ASSINATURA ELETRÔNICA



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

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

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

BRASIL FECHA PRIMEIRO SEMESTRE DO ANO COM APROXIMADAMENTE 63,6 MILHÕES DE BRASILEIROS COM O CPF RESTRITO EM VIRTUDE DE ATRASOS NO PAGAMENTO DE CONTAS. ESSE DADO REPRESENTA 42% DA POPULAÇÃO ADULTA DO PAÍS.

A lenta recuperação econômica não tem colaborado para a queda da inadimplência no país. De acordo com dados apurados pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), o volume de consumidores com contas em atraso e registrados em cadastros de devedores acelerou no último mês de junho, ao crescer 4,07% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Trata-se da nona alta consecutiva na série histórica do indicador. A última vez que a inadimplência apresentou recuo foi em novembro de 2017 (-0,89%). Ao todo, o SPC Brasil e a

CNDL estimam que o país concluiu o primeiro semestre deste ano com aproximadamente 63,6 milhões de brasileiros com o CPF restrito em virtude de atrasos no pagamento de contas. Esse dado representa 42% da população adulta do país.

Os débitos com as empresas concessionárias de serviços básicos como água e luz representam 8% das dívidas não pagas no Brasil. Em média, cada inadimplente possui duas dívidas em aberto.

O indicador também revela que houve crescimento na quantidade de dívidas em nome de pessoas físicas. Nesse caso, a alta em junho foi de 1,38% frente ao mesmo período de 2017. O dado sinaliza uma aceleração do crescimento de pendências, uma vez que em maio, havia sido observada uma queda de -0,20% na base anual de comparação. Na comparação mensal, isto é, entre maio e junho, a alta na

quantidade de dívidas foi de 0,45%.

“Para evitar o chamado efeito “bola de neve”, o consumidor deve priorizar o pagamento de dívidas com juros mais elevados, que geralmente, são as dívidas bancárias. É preocupante que esse segmento de pendências seja a que mais tenha crescido no último mês. Uma opção que pode ser analisada em certos casos é a substituição da dívida por uma outra que cobra juros mais baixos, como é o caso do consignado”, orienta a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti.

O indicador ainda revela que, na comparação mensal – ou seja, passagem de maio para junho, sem ajuste sazonal-, houve um crescimento de 0,61% no volume de consumidores inadimplentes – foi a maior variação positiva desde março deste ano.

Na avaliação do presidente da CNDL, José Cesar da Costa, o ano de 2018 vem frustrando as expectativas de que haveria uma consolidação no processo de retomada econômica, inclusive com reflexos positivos na vida dos consumidores.

“Embora os juros estejam menores e a inflação dentro da meta, o desemprego ainda é elevado e acaba reduzindo a capacidade de pagamento das famílias. A recuperação está mais lenta do que o esperado e as projeções mostram que teremos um segundo semestre ainda difícil para as finanças do brasileiro”, analisa o presidente.



PRIMEIRO SEMESTRE COM MENOS INADIMPLIMENTES



MENOS JOVENS INADIMPLENTES

Quanto à faixa etária, o indicador revela que houve queda da inadimplência entre a população mais jovem, enquanto o número de atrasos aumentou entre os brasileiros de idade mais ele-

vada. Na faixa dos 18 aos 24 anos, a queda foi de -23,31% e na faixa dos 25 aos 29 anos, o recuo foi de -5,28%. O maior crescimento no atraso de contas foi observado na população

idoso, que varia de 65 aos 84 anos, cuja alta foi de 10,76%. Em seguida aparecem os consumidores de 50 a 64 anos (7,71%), de 40 a 49 anos (5,58%) e de 30 a 39 anos (2,04%).

INADIMPLÊNCIA NO CREDIÁRIO CAIU QUASE 10%

Já as compras feitas no boleto ou crediário no comércio foi o único segmento a apresentar queda na quantidade de atrasos. Nesse caso, o recuo foi de 9,24% em junho.

As dívidas bancárias, como cartão de crédito, cheque espe-

cial, financiamentos e empréstimos, foram as que apresentaram a maior alta em junho, com crescimento de 7,62% na comparação com o mesmo mês de 2017.

Em segundo lugar ficaram as contas básicas para o funcionamento da casa, como água e

luz, com alta de 6,69% no volume de atrasos. A inadimplência com contas de telefone, internet TV por assinatura aumentaram 3,57% no último mês de junho.

METODOLOGIA

O indicador de inadimplência do consumidor sumariza todas as informações disponíveis nas bases de dados às quais o SPC Brasil e a CNDL têm acesso. As informações disponí-

veis referem-se a capitais e interior das 27 unidades da federação. A estimativa do número de inadimplentes apresenta erro aproximado de 4 pontos percentuais, a um intervalo de confian-

ça de 95%. Baixe a íntegra do indicador e a série histórica em <https://spcbrasil.org.br/imprensa/indices-economicos>.

Fonte: SPC/CNDL



SETOR DE GASTRONOMIA CONTINUA EM CRESCIMENTO

O setor de gastronomia é um dos que mais crescem no país e, em Volta Redonda, não é diferente. A cidade possui um seletor e variado segmento de bares e restaurantes que não param de investir. Um exemplo desse otimismo e de mercado em expansão é o Restaurante Relicário Bistrô, na Vila Santa Cecília. Especializado em comida francesa e já com um lugar conquistado no gosto de quem aprecia um bom prato, a empresa agora pretende expandir e abrir um novo espaço, desta vez, com destaque para os pratos brasileiros, também na Vila, na Rua 27.

A ideia da empresa, desde o início, sempre foi oferecer uma experiência gastronômica diferenciada, buscando levar ao cliente, além de um prato saboroso, um ambiente que o faça se sentir confortável e satisfeito. E o padrão e a qualidade vão continuar como fatores principais para o sucesso do negócio. Assim como os pratos da culinária francesa foram escolhidos cuidadosamente, buscando combinar a intensidade dos sabores e a sutileza dos aromas a um espaço que passa serenidade aos clientes, o novo cardápio também promete surpreender paladares. Ciça Roxo e Rô Gouvêa, cheff's, vão trabalhar a culinária brasileira para que o cliente possa experimentar os mais variados pratos de diversas regiões do país.

"A motivação de abrir um novo espaço foi devido à necessidade de expansão da marca Relicário, a ampliação de mercado, a oportunidade de negócio e a valorização no nosso setor, além de continuar oferecendo toda a nossa qualidade, dessa vez na cozinha brasileira", disse Sarah Gorito, sócia do restaurante.

Os proprietários buscaram conhecer cada detalhe do cardápio e profissionais que pudessem

materializar o sonho de criar um restaurante de sucesso.

"Decidimos nos preparar da melhor forma possível, nós já começamos a pesquisar e desenvolver um projeto inovador, um modelo de restaurante agregando tudo o que havíamos experimentado de melhor em outros restaurantes: as comidas, as bebidas, o atendimento e também o prazer de desfrutar o local", afirmou Everton Vinícius Santos, proprietário do bistrô.

E a ideia deu muito certo. Tanto que o Relicário em breve terá um novo espaço com uma proposta um pouco diferente. Dessa vez a aposta é num cardápio diferente, mas com a mesma qualidade.

Os sócios ainda disseram que é muito importante sempre se atualizar através de cursos e projetos, e citaram a CDL como grande parceira nisso. "Estamos sempre em busca de melhoria, tanto na nossa vida pessoal bem como na profissional e a CDL está sempre nos trazendo cursos, novidades, projetos e apoio para nos desenvolver", disseram.



Os sócios Sarah e Everton em breve vão inaugurar o novo restaurante também na Vila

MR. FIT FAST FOOD SAUDÁVEL FAZ SUCESSO COM REFEIÇÕES BALANCEADAS

Segundo a agência de pesquisas Euromonitor Internacional, até o ano de 2021 o mercado de alimentação saudável no Brasil deve crescer mais de 4% ao ano. Esse setor é um dos que mais vêm se destacando no cenário econômico. É notável que a procura por uma melhor qualidade de vida tem aumentado e a alimentação é essencial para isso.

Acompanhando esse crescimento, os empresários Alan e Fabiana Prinzeff, inauguraram em 2017, o Mr. Fit Fast Food Saudável, na Rua Dezesseis, na Vila Santa Cecília. O espaço procura oferecer essa qualidade com uma alimentação balanceada, sem perder o sabor. A loja oferece variedade de pratos, sucos e açaí, e ainda funciona com delivery.

O LOJISTA: De onde surgiu a ideia de criar o Mr. Fit?

Fabiana Prinzeff: Devido à busca das pessoas por uma alimentação saudável, resolvemos investir nesse ramo. Nós já tínhamos o conhecimento de empresas que funcionavam com o mercado de comida saudável, mas somente por delivery. Então resolvemos abrir um espaço físico aqui na cidade, mas sem deixar de investir na entrega.

O LOJISTA: Qual é o principal público de vocês?

Fabiana: A busca pela alimentação saudável ou fit, como geralmente falam, vem de todos os tipos de pessoa. É um mercado que vem aumentando, mas atendemos uma boa quantidade de pessoas que frequentam academia e empresários também.



O Mr. Fit é um restaurante especializado em comida saudável.

O LOJISTA: Qual é o diferencial que o restaurante de vocês tem, principalmente em relação aos serviços de delivery?

Alan Prinzeff: A qualidade do produto e a variedade de pratos. Trabalhamos com refeições, lanches, sucos e até açaí. Todos feitos na hora e com o cuidado de ser o mais natural possível. E, além disso, buscamos oferecer um preço acessível também.

O LOJISTA: Qual é a importância de investir no mercado saudável atualmente?

Alan: É importante, porque vai além de oferecer uma comida saborosa. Auxilia na saúde através da boa alimentação, também promovemos uma melhor qualidade de vida. E isso, aliado à prática de exercícios, ajuda na disposição das pessoas. As pessoas se sentem melhores, é um mercado muito importante.

O LOJISTA: Como as redes sociais têm sido importante para vocês na promoção do produto?

Alan: As mídias sociais são essenciais. Somos uma loja nova,

temos apenas nove meses, então estar ativo na internet é primordial para que as pessoas conheçam o Mr. Fit.

O LOJISTA: Quais os planos para o futuro?

Fabiana: Primeiramente consolidar nosso negócio. Queremos buscar cada vez mais parcerias com nutricionistas e academias, por exemplo, para que isso aconteça e, a partir dessa consolidação, abrir novos espaços, sempre buscando estar mais próximos dos clientes.

O LOJISTA: Qual a importância da parceria com a CDL?

Alan: A CDL é uma instituição tradicional em Volta Redonda, então é essencial estarmos ligados a ela. Através dessa parceria, participamos de cursos e palestras, o que contribui tanto no aprendizado, quanto na troca de experiência com outros profissionais. Além de podermos utilizar serviços como a Central de Empregos, que contribui para conseguirmos colaboradores de qualidade para trabalhar conosco.

MAIS DA METADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUE PRETENDEM INVESTIR USAM RECURSOS PRÓPRIOS

ENTRE OS EMPRESÁRIOS OUVIDOS, 34% SINALIZARAM QUE DEVEM INVESTIR NOS PRÓXIMOS TRÊS MESES

Dados do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) mostram que o Indicador de Demanda por Investimento da Micro e Pequena Empresa avançou 14,8 pontos em um ano, ao passar de 27,2 pontos em maio do ano passado para 42,0 em maio de 2018, maior resultado desde o início da série histórica. A escala do índice varia de zero a 100, sendo que quanto maior o número, mais propenso está o empresário a realizar investimentos em seus negócios.

Em termos percentuais, o volume de micro e pequenos empresários que demonstram interesse em realizar algum tipo de investimento em seus negócios nos próximos três meses é de 34%. Os que não pretendem realizar melhorias na empresa representam 46% dos entrevistados, principalmente por acreditarem que o país ainda não se recuperou da crise (36%). Enquanto 20% não sabiam dizer se realizariam algum tipo de investimento na empresa.

“Os empresários continuam cautelosos, mas já constatamos um percentual relevante que tem intenção de realizar investimentos. O que é bastante positivo já que esses recursos podem aumentar a capacidade e produtividade das empresas, levando a um aumento das vendas, o que impulsionará a retomada da economia”, analisa a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti.

55% dos micro e pequenos empresários pretendem investir com recursos próprios

Considerando as MPE's que planejam investir nos próximos três meses, as prioridades envolvem reforma da empresa (29%), gastos com propaganda e mídia para divulgação da empresa (26%), compra de equipamentos (25%), ampliação de estoque (19%) e de portfólio (16%).

Na avaliação desses entrevistados, o objetivo dos investimentos é impulsionar as vendas, opção citada por 64%. Há ainda 22% de micro e pequenos em-



presários que buscam adaptar a empresa a uma nova tecnologia e 16% que investem para atender ao crescimento da demanda observado nos últimos meses.

Entre os que sinalizaram que pretendem fazer algum tipo de investimento, o capital próprio aparece como o principal recurso. Metade (55%) usará o dinheiro do próprio bolso, seja na forma de aplicações ou investimentos (55%) ou a partir da venda de algum bem (7%). Há também 22% que mencionam o empréstimo em bancos.

73% das MPE's descartam possibilidade de contratar crédito nos próximos três meses

Outro indicador também mensurado pelo SPC Brasil e pe-

DROGARIA RETIRO

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

PAPAI QUE ECONOMIZA NA RETIRO É TIRO CERTO

#ALVINHO

RO E PEQUENAS EMPRESAS USARÃO RECURSOS PRÓPRIOS

OS PRÓXIMOS TRÊS MESES. PARA 73%, CONTRATAÇÃO DE CRÉDITO NÃO ESTÁ EM SEUS PLANOS



la CNDL é o de Demanda por Crédito da Micro e Pequena Empresa. Em maio do ano passado, o índice se encontrava em 13,1 pontos e passou para 21,7 pontos em maio de 2018, apresentando um crescimento de 8,6 pontos. Pela metodologia, quanto mais próximo de 100 pontos, maior o apetite para tomada de crédito nos próximos três meses e, quanto mais distante, menor o apetite.

De acordo com o levantamento, 73% dos empresários consultados não têm interesse em contratar crédito para seus negócios. Manter a empresa com recursos próprios é a principal razão apontada por aqueles que não pretendem buscar recursos (53%). Já 36% consideram as taxas de juros muito ele-

vadas e 23% dizem estar inseguros com as condições econômicas do país. Há ainda 6% que contrataram crédito recentemente e não sentem necessidade de fazê-lo novamente.

Por outro lado, apenas 11% dos micro e pequenos empresários disseram ter intenção de buscar crédito. A modalidade mais procurada é o microcrédito ou empréstimo, mencionada por 46% dos entrevistados. Em seguida, aparecem os financiamentos (22%), o cartão de crédito empresarial (10%) e o desconto de duplicatas (4%).

O crédito a ser contratado será utilizado para capital de giro (39%), compra de equipamentos (32%), ampliação do negócio (18%), reforma da empresa (14%) e pagamento de dívidas (13%). Em média, o valor a ser tomado pelos micro e pequenos empresários será de R\$ 46.916,67.

“Muitos optam pelo capital próprio porque os juros continuam altos para empresários e há um certo receio de recorrer ao mercado de crédito para a reali-

zação de investimentos, já que o cenário traz incertezas quanto aos retornos”, explica a economista.

Metodologia

Os Indicadores de Demanda por Crédito e de Propensão para investimentos do Micro e Pequeno Empresário calculados pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) levam em consideração 800 empreendimentos com até 49 funcionários, nas 27 unidades da federação, incluindo capitais e interior. As micro e pequenas empresas representam 39% e 35% do universo de empresas brasileiras nos segmentos de comércio e serviços, respectivamente.

Fonte: SPC

DÍVIDAS COM O MUNICÍPIO PODEM SER RENEGOCIADAS ATÉ SETEMBRO

Foi instituído, através da Lei 5.490/18, o Refis Municipal 2018, através do qual o contribuinte com débitos junto ao município de Volta Redonda poderá regularizar sua situação fiscal até 28/09/2018, com redução multas e juros.

PODERÃO SER PARCELADOS ATRAVÉS DO PROGRAMA:

- débitos de IPTU até R\$ 3.500.000,00 (três milhões e quinhentos mil reais), inscritos ou não em dívida ativa, cujo fato gerador tenha ocorrido até 31/12/2017;
- débitos de ISSQN até R\$ 7.000.000,00 (sete milhões de reais), inscritos ou não em dívida ativa, cujo fato gerador tenha ocorrido até 31/12/2017.

Os débitos poderão ser quitados da seguinte forma:

1) À VISTA:

- com 90% de redução de multas e juros, para quem efetuar o pagamento até 31/08/2018;
- com 80% de redução de multas e juros, para quem efetuar o pagamento até 28/09/2018.

2) PARCELADO:

- em até 12 meses, com 60% de redução de multas e juros;
- em até 24 meses, com 50% de redução de multas e juros;
- em até 36 meses, com 40% de redução de multas e juros.

Em caso de pagamento parcelado a prestação mínima será de R\$ 100,00 para contribuinte pessoa física e R\$ 200,00 para contribuinte pessoa jurídica.

ASSOCIADO CDL DE VOLTA REDONDA
VOCÊ ESTÁ PRECISANDO

CONTRATAR UM COLABORADOR?

CENTRAL DE EMPREGOS

CDL Volta Redonda



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.cdldr.org.br

CDL Volta Redonda

ANUNCIE AQUI!

Reservamos este espaço especialmente para sua empresa!

Informações:
comercial@cdldr.org.br (24) **3344-8050**



MEDIAÇÃO DE CONFLITOS TRABALHISTAS TRAZ MENOR CUSTO E MAIS AGILIDADE



Devido ao grande acúmulo de processos trabalhistas na Justiça do Trabalho do país, surgiu a necessidade de encontrar meios que ajudem as partes envolvidas a resolverem os conflitos por meio de acordos pacíficos, evitando o desgaste das disputas judiciais, fazendo com que ambos os envolvidos saiam satisfeitos. No Brasil, o modelo encontrado é a mediação, que surgiu no país com juizados autorizados a realizarem esses acordos, evitando a Justiça Comum.

A mediação é um acordo com validade jurídica que encurta o caminho para a solução do conflito e tem um alto índice de êxito. Empresas privadas especializadas trabalham, aliadas à Justiça, com o objetivo de ajudar a reduzir a quantidade de processos acumulados. Aqui em Volta Redonda, a empresa Excelência Mediações é pioneira no oferecimento desse serviço.

Em diversas cidades do país, o serviço já é implantado,

inclusive aliado a órgãos públicos e não-governamentais. No Rio de Janeiro, esse novo conceito vem ganhando força, o que motivou os sócios, Arnon Arbex e Guilherme de Castro, a trazerem os serviços da empresa que tem sede em Juiz de Fora, Minas Gerais, para Volta Redonda.

“Nós trabalhamos em duas frentes: antes e depois de judicializado o processo. Aqui na região, somos a única câmara privada que tem credenciamento num Tribunal de Justiça para praticar esse serviço”, falou Guilherme, que apostou especificamente em Volta Redonda, devido ao potencial de crescimento da cidade e influência de inovação no Sul Fluminense.

Segundo Guilherme, as câmaras de mediações oferecem também uma maior rapidez e um menor gasto, com 70% de resolução dos casos. “Nossa média, baseada em casos que já atuamos, é de 120 dias para resolvermos e acertarmos o acordo. O sistema público tem uma faixa de

16% de êxito nesses acordos e isso, não por incompetência, mas porque é sobrecarregada”, afirmou Arnon. Para ser um mediador de conflito, é necessário que o profissional tenha graduação há pelo menos dois anos e curso especializado na área de mediação.

No exterior, esse modelo já faz parte do dia a dia das empresas. Nos Estados Unidos, por exemplo, segundo pesquisa do Instituto Scheinman em Resolução de Conflitos, da Cornell University, em 2011, 85% das empresas utilizam frequentemente o serviço. No Brasil, é algo relativamente novo, mas já vem provando que é uma alternativa bastante eficaz. Em dados apresentados pelo CNJ (Conselho Nacional de Justiça), 25% dos casos trabalhistas, foram conciliados através de mediações extrajudiciais, o que representa cerca de 1 milhão de processos resolvidos.



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



**PROGRAMA
CAPACITAR**
Capacitando para fazer melhor

**AGENDA
AGOSTO - 2018**



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

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

TÉCNICA DE VENDAS

06 a 10 de Agosto

de 19h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

INVESTIMENTO: R\$200,00

PROGRAMA SEBRAE MAIS

**GESTÃO DE PESSOAS
AVANÇADO**
PARA DOIS PARTICIPANTES

**09 de Agosto,
13 e 14 de Novembro**

de 09h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

INVESTIMENTO: R\$1.500,00

CURSO

GESTÃO DE ESTOQUES

14 a 16 de Agosto

de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

INVESTIMENTO: R\$200,00

PALESTRA

**GESTÃO FINANCEIRA:
AS FINANÇAS SÃO O
MOTOR DA SUA EMPRESA**

14 de Agosto

de 18h30min às 21h30min

Local: SEBRAE de Volta Redonda

INVESTIMENTO: GRATUITO

PALESTRA

**GESTÃO FINANCEIRA II:
DA DECISÃO AO RESULTADO**

**14 de Agosto,
11 de Setembro
e 09 de Outubro**

de 09h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

INVESTIMENTO: R\$600,00

EMPREENDEDORISMO NAS ESCOLAS

* Cezar Vasquez

O ensino do empreendedorismo nas escolas já é uma realidade graças ao convênio pioneiro entre Sebrae/RJ e Governo do Estado do Rio de Janeiro. Pelo termo de cooperação, o Sebrae/RJ capacitará professores, permitindo acesso de aproximadamente cinco mil alunos à educação empreendedora em dois anos.

Iniciado em 2017, o programa de fomento ao empreendedorismo, por meio da formação escolar e demais atividades de capacitação, resultou na implantação do ensino de empreendedorismo em 37 escolas de horário integral da rede estadual, selecionadas pela Secretaria de Estado de Educação do Rio de Janeiro (Seeduc) em 25 municípios, com 2.596 alunos capacitados no 1º ano do Ensino Médio.

Neste ano, serão mais 44, totalizando 81 escolas. Além de

desenvolver o programa, o Sebrae disponibilizou todo o material de apoio e viabilizou a participação de 100 diretores escolares no Seminário Empretec, que utiliza metodologia do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) para identificar, estimular e desenvolver o comportamento empreendedor.

A inserção do empreendedorismo no sistema educacional propiciará aos estudantes o desenvolvimento de competências e habilidades necessárias para assumirem o protagonismo de suas vidas e de negócios. A iniciativa da Seeduc é pioneira e já está sendo vista como referência nacional.

As temáticas principais dos cursos referem-se a características empreendedoras; criatividade e inovação; identificação de oportunidades; formas de



empreender; avaliação de perfil e ideias de negócios. Ainda fazem parte do conteúdo noções sobre o mundo do trabalho; administração do tempo; comunicação e trabalho em equipe.

* Cezar Vasquez é diretor-superintendente do Sebrae/RJ



BENEFÍCIOS ASSOCIADOS CDL-VOLTA REDONDA E SICOOB

Confira as vantagens e os benefícios de ser um **associado CDL e Sicoob**.

CAPITAL DE GIRO

Prazo máximo de **48 meses** para cada operação contratada e **TAC Isento**.

1,10% ou CDI + 0,50% Aplicação

1,20% ou CDI + 0,60% Imóveis

1,30% ou CDI + 0,85% Veículos

1,40% ou CDI + 0,95% Máquina

1,50% ou CDI + 1,15% Aval

AGOSTO DOURADO

A IMPORTÂNCIA DO ALEITAMENTO MATERNO

Este mês é conhecido como “Agosto Dourado”, que simboliza o incentivo ao aleitamento materno. A cada dia ouvimos falar mais sobre os benefícios do leite materno para o bebê e para a mamãe, que duram até à vida adulta da criança, reduzindo riscos de muitas doenças. Mas ainda é comum surgirem dúvidas sobre a amamentação.

O aleitamento materno exclusivo, ou seja, sem outras fontes de líquidos, possui todos os nutrientes essenciais para o desenvolvimento da criança até os seis meses de vida. Iniciar alimentos complementares antes desta idade não é reco-

mendado, pois pode causar prejuízos à saúde da criança e da mãe.

O leite materno é rico em anticorpos, pode melhorar a resistência da criança e evitar infecções respiratórias, reduzir riscos de alergias e doenças crônicas como hipertensão e obesidade. A amamentação ainda fortalece a musculatura da face do bebê, melhorando o desempenho das funções de sucção, mastigação, deglutição e fala.

Para as mães, o aleitamento materno ajuda que o útero volte ao tamanho normal; favorece a perda de peso e diminui as chances de câncer de mama. Reforça ainda o vínculo dela com seu filho.

EXISTE LEITE FRACO?

A cor do leite pode variar, mas ele nunca é fraco. O leite materno é sempre adequado para o desenvolvimento do bebê.

Nos primeiros dias, a produção de leite é pequena e chamada de colostro. Ele tem alto valor nutritivo e é suficiente para atender às necessidades do bebê. É importante que a mãe beba bastante líquido, de dois a três litros por dia.

APOIO NA AMAMENTAÇÃO

Para auxiliar os pais e mães nos primeiros cuidados com o recém-nascido, o Pró Vida (Unidade de Atenção à Saúde) lançou o programa “Amor no Peito”.

Além do apoio para a amamentação, o serviço auxilia na troca de fraldas; cuidado com o coto umbilical; postura para alimentar e dormir e higiene oral. O Amor no Peito é um serviço particular.

Para mais informações entre em contato pelo telefone (24) 3336-6087.

PRÓ VIDA

O Pró Vida ainda oferece aos clientes Unimed Volta Redonda o programa de puericultura “Desenvolver”, com informações sobre cuidados com o bebê, amamentação, imunização para a gestante e para o filho, entre outros. O programa conta com curso para mães, oficinas com grupo multidisciplinar e atendimento por telefone com uma equipe de enfermagem. Para mais informações, entre em contato por (24) 3336-6087.

FONTE: Unimed-VR



saúde bem-estar produtividade

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

Ligue **3344-8050** e faça já seu plano. Assim, você cuida da sua saúde e dos seus negócios.

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)



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

SERVIÇOS (NOVIDADE)



Aplicativo exclusivo para associados CDL-VR, que oferece descontos e vantagens para os consumidores.



CONVÊNIOS E PARCERIAS



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

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.



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.

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

