

Ano XIII - nº168 - NOVEMBRO - 2018



# O Lojista

COMÉRCIO  
SE PREPARA PARA O

# NATAL



## NESTA EDIÇÃO

- 04 ACONTECEU  
ESPAÇO CDL-VR 05
- 06 ESPAÇO SPC  
13º SALÁRIO CRIA EXPECTATIVA NO COMÉRCIO 08
- 09 NOVOS ASSOCIADOS  
INFORMAÇÃO E AÇÃO 10
- 11 SAQUE DAS COTAS PIS/PASEP  
PESQUISA SPC/CNDL 12
- 14 BISTRÔ CDL JOVEM  
MATÉRIA DE CAPA 16
- 18 SHOPPING PARK SUL É INAUGURADO  
  
CONVERSANDO COM O SEBRAE 20
- 22 LOJISTAS SE PREPARAM PARA A BLACK FRIDAY  
CDL-VR LANÇA CAMPANHA PARCEIRO 10 23
- 24 ESPAÇO TRIBUTÁRIO  
COMÉRCIO E SERVIÇOS 26
- 27 DIA DO CABELEIREIRO  
MERCADO FITNESS 28
- 29 SAÚDE EM DIA  
AGENDA PROGRAMA CAPACITAR 30



## EXPEDIENTE

### Composição e Edição

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

### Jornalista Responsável

Regiane Amaro Lannes (MTB-22354/01)

### Conselho Editorial

Diretorias da CDL-VR e CDL-VR Jovem

### Composição, Diagramação e Arte Final

Artmídia Publicidade e Propaganda

### Fotolito e Impressão

OLPS Gráfica

### Sugestão de Matérias

e-mail: comunicacao@cdlvr.org.br

### 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](http://www.cdlvr.org.br)



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

# PALAVRA DO PRESIDENTE



## RETA FINAL PARA O MELHOR MÊS DO ANO

# DEZEMBRO

A impressão que se tem é que o ano voou. Chegamos a novembro, mais otimistas e com boas notícias. A economia voltou a crescer e Volta Redonda foi a cidade que mais gerou empregos no Estado do Rio num período de 12 meses, segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho. De outubro do ano passado a setembro deste ano, foram abertas 1.984 vagas com carteira assinada, mas notícias divulgadas neste mês trazem ainda mais otimismo para o nosso melhor mês: dezembro.

Além da inauguração do Park Sul, com geração de 3 mil postos de trabalho, teremos ainda as contratações temporárias para o Natal. Uma empresa de telemarketing também está se instalando gerando quase 200 empregos. Vimos ainda o anúncio da criação do Complexo Metalmeccânico, com a instalação de oito empresas, que vão beneficiar o aço produzido pela CSN, gerando mais de 2.500 empregos.

Postos de trabalho importantes, porque trazem dinheiro para a população, aumentando o número de pessoas com poder de consumo, movimentando a economia. Para nós, do comércio, essa notícia nos traz um alívio, porque sabemos o quan-

to a crise econômica vem nos prejudicando, com queda nas vendas, demissões também em outros setores, mas nunca perdemos a esperança. E, agora, temos a certeza de que precisamos acreditar sempre que os ventos mudam.

Queremos ser sempre um braço importante nesse caminho de crescimento. Temos acompanhado cada investimento, oferecendo suporte a quem já está na cidade, com capacitação, convênios que beneficiam nossos associados, além de manter um diálogo sempre aberto com o Poder Público, principalmente, para questionar leis que possam nos afetar diretamente, trazendo prejuízos irreparáveis. Também estamos de braços abertos para receber as novas empresas e empreendedores que acreditam na nossa cidade.

Que todas essas boas notícias sejam só o começo de um fim de ano cheio de resultados positivos, com aumento nas vendas e, principalmente, a retomada da estabilidade econômica.

Aproveitando, nossa campanha de Natal já está quase pronta e vamos lançar no dia 19, com muitas novidades como vocês verão aqui nesta edição, no nosso site [www.cdldr.org.br](http://www.cdldr.org.br) e também em nossas redes sociais. Participem!

Um excelente mês a todos!

*Adriano de Oliveira Santos*  
Presidente da CDL de Volta Redonda

## DIRETOR DA CDL-VR PARTICIPA DE CONVENÇÃO SOBRE CONTABILIDADE

O diretor-tributário da CDL-VR, Evandro Glória, participou, no dia 10 de outubro, da Concerj (Convenção Estadual de Contabilidade do Rio de Janeiro), na capital do estado. Com o objetivo de aprimorar os conhecimentos e trazer tecnologia para o interior.

Destaque para o curso do painel "Desafios da Auditoria no Atual Cenário Brasileiro", que abordou a importância do profissional contábil na transparência, integralidade e compliance junto às instituições privadas e públicas.



O diretor da CDL-VR, acompanhado de profissionais da área contábil

## ENCONTRO LÍDER É REALIZADO NA SEDE DA CDL-VR



Cerca de 40 líderes da região se reuniram na sede da CDL-VR

No dia 18 de outubro, aconteceu o encontro do projeto LÍDER (Liderança para o Desenvolvimento Regional), na sede da CDL-VR, localizada no Aterrado. A reunião teve como objetivo reunir lideranças

da região para discutir propostas que vão contribuir para o crescimento do Sul Fluminense. Para isso, quatro eixos foram definidos para que as ações comecem. São eles: Educação, Tecnologia, Turismo e Mobilidade.

## ESKIMÓ SORVETES É INAUGURADA NO BAIRRO RETIRO

Foi inaugurada, no dia 5 de outubro, a sorveteria Eskimó Sorvetes, no bairro Retiro. O objetivo principal do proprietário, Lúcio Heleno Silva, é oferecer uma diversificação de produtos e sabores, com preços populares. São mais de cem opções de produtos.

Pensando que o sorvete hoje é um produto que vende durante o ano todo, ele ainda reforçou "que vai investir cada vez mais em segurança alimentar e inteligência nutricional, atendendo o mercado com produtos para todos os gostos".



A Eskimó Sorvetes fica próxima ao Banco do Brasil

## CDL-VR PARTICIPA DE SEMINÁRIO SOBRE SPC BRASIL



CDLs de todo o estado do Rio se reuniram em Niterói

A CDL-VR esteve presente, através da consultora comercial Amanda Azalin, no 4º Seminário Regional SPC Brasil, que aconteceu durante os dias 23 e 24 de outubro, na sede da CDL Niterói. Com o tema "Crie, Experimente, Inove", o novo formato possibilita que as

entidades coloquem em prática estratégias e soluções para se desenvolverem e aumentarem sua rentabilidade. Repleto de dinâmicas, os participantes tiveram também palestras, aprenderam estratégias, técnicas, entre outras atividades.

# PRESIDENTE DA CDL-VR SE REÚNE COM VEREADOR PARA DISCUTIR ACESSIBILIDADE

No dia 16 de outubro, o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), Adriano Santos, se reuniu com o vereador pastor Washington Uchôa (PRB) para falar sobre acessibilidade. Adriano soube da emenda à Lei Orgânica do Município feita pelo vereador, e o convidou para discutir formas de implantar essa acessibilidade nas lojas da cidade. Participaram também da reunião o diretor-jurídico Yhel Paulo Esteves; a chefe de gabinete do vereador, Silvia Cury; e o engenheiro Marco Aurélio Cury.

O vereador, que é relator da Comissão Permanente de Defesa dos Direitos das Pessoas com Necessidades Especiais e do Idoso na Câmara Municipal, fez uma emenda à Lei Orgânica do Município de Volta Redonda, acrescentando o inciso IV ao § 1º, do artigo 320, do Capítulo II - Do Comércio, que, em caso de estabelecimentos que não possuam rampas ou outros meios de acessibilidade eficazes, que assegurem o pleno acesso às pessoas com necessidades especiais.

“Achei importante abrir esse diálogo com o vereador, pois nos preocupamos com os comerciantes da cidade. Alguns,



O encontro aconteceu na sala de reuniões da CDL-VR

infelizmente, não conseguem se adequar à lei, por não terem como disponibilizar essa acessibilidade, alguns ficam em sobreloja, por exemplo, de prédios que não possuem elevador. Muitas vezes, a própria rua não permite, por causa de caixas de esgoto, água pluvial, por exemplo”, explicou Adriano.

Segundo o vereador, as lojas e o comércio em geral de Volta Redonda contam com acessibilidade reduzida, não possuindo sequer, uma rampa de acesso ou um corrimão.

“Na emenda, quando cito meios de acessibilidade eficazes, sugiro até que as lojas possuam rampas móveis. Isso facilitaria o acesso de cadeirantes e evitaria que as lojas precisassem de obras. Mas, não quero, de forma alguma, prejudicar os comerciantes de nossa cidade. Me comprometi com Adriano e com Yhel de revisar a emenda e fazer alguns ajustes, para que os lojistas não sejam prejudicados e nossos deficientes tratados com respeito”, afirmou.

O COMÉRCIO DE VOLTA REDONDA NAS SUAS MÃOS!

**BAIXE JÁ**  
E APROVEITE SUAS VANTAGENS!

**BAIXE GRATUITAMENTE**

**ACESSO À DIVERSOS DESCONTOS E OFERTAS**

**MELHORES RESTAURANTES COM ENTREGA.**

CDL DESCONTOS & VANTAGENS

GET IT ON Google play

Download on the App Store

CDL Volta Redonda

FIM DO ANO  
**COMÉRCIO  
 E SERVIÇOS  
 DEVEM GERAR  
 59,2 MIL VAGAS**

SÓ EM VOLTA REDONDA AS  
 NOVAS CONTRATAÇÕES DEVEM  
 ULTRAPASSAR 5 MIL NOVOS EMPREGOS



**F**altando pouco menos de dois meses para a chegada das festas de fim de ano, os setores de comércio e serviços já abriram as portas para a contratação de trabalhadores. Só em Volta Redonda, com a inauguração do shopping Park Sul, 3 mil postos de trabalho estão sendo abertos, além dos cerca de 2 mil temporários em outras lojas, Sider Shopping, Pontual Shopping, Shopping 33, supermercados e outros centros comerciais.

Para os empresários, essa pode ser a última oportunidade do ano para recuperar os prejuízos, enquanto os profissionais desempregados veem nesse período a chance de voltar ao mercado de trabalho. Uma pesquisa feita nas capitais e interior do país pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) estima que, pe-

los próximos meses, aproximadamente 59,2 mil vagas serão abertas nos segmentos do comércio e serviços. O número é levemente superior aos 51 mil novos postos que foram previstos para o mesmo período do ano passado.

Para este ano, os dados mostram um cenário de moderação melhora na comparação com 2017. Embora ainda representem a maioria, caiu de 82% para 72% o percentual de empresários que não têm a intenção de fazer contratações extras nesse fim de ano. Em sentido oposto, aumentou de 13% para 17% o percentual dos que devem integrar ao menos um novo colaborador à sua equipe. Reforçar o quadro de funcionários para dar conta do aumento da demanda neste período do ano (81%) é o motivo mais citado na hora de justificar as contratações, mas há também empresários que con-

tratam pensando em melhorar sua competição no mercado (8%) e aqueles que se planejam para lidar com a rotatividade de funcionários (5%). A maior parte (46%) dos empresários consultados deve contratar apenas um funcionário, enquanto 28% pretendem contratar dois novos colaboradores.

Já entre aqueles que não irão contratar, 49% acham que o movimento nas lojas não crescerá de forma que justifique admissões. Outros 15% não possuem verba suficiente e 11% consideram os encargos trabalhistas elevados, o que não compensa esse tipo de investimento. Em alguns casos, mesmo sem contratar funcionários, os empresários devem adotar outras estratégias para lidar com o período aquecido de vendas, tanto que 17% planejam ampliar as horas trabalhadas por dia da atual equipe.



# VAGAS

## VAGAS APONTAM RECUPERAÇÃO DA ECONOMIA

Na avaliação da economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, embora o número de 59,2 mil vagas seja uma pequena fração diante do contingente de quase 13 milhões de desempregados no país, os dados sinalizam uma recuperação gradual da economia e injetam algum otimismo para o início do novo ano.

“Para um país que há pouco tempo fechava postos de trabalho, esse número serve de alento e de oportunidade para muitas pessoas. Quem procura há meses uma recolocação no mercado de trabalho pode encontrar nas vagas de fim de ano a chance para começar a colocar a vida financeira em ordem”, afirma a economista.

## 43% DOS QUE VÃO CONTRATAR PRETENDEM EMPREGAR TEMPORÁRIOS

Dentre os empresários que já contrataram ou que vão contratar neste fim de ano, 43% empregarão temporários, 33% abrirão vagas formais e 29% informais, ou seja, sem carteira assinada. Há ainda 16% de casos em que a contratação será terceirizada. Dentre os que recorrerão a mão de obra informal, a maioria (61%) justifica que se trata de uma contratação específica para o período natalino, sendo inviável a carteira assinada. Outros 19% argumentam que dessa forma reduzirão as despesas com folha de pagamento.

A pesquisa também descobriu que 26% dos empresários, que pretendem contratar, devem empregar funcionários por meio do regime de trabalho intermitente, aquele que adota o regime de hora móvel em vez de

hora fixa e que passou a vigorar com a nova legislação trabalhista.

Como costuma ocorrer no contexto das vagas temporárias, o tempo de contratação é relativamente curto na maioria dos casos. De acordo com a pesquisa, 78% das empresas que vão contratar funcionários temporários o farão por até no máximo três meses.

De qualquer modo, há motivos para o trabalhador temporário se esforçar para permanecer no emprego com a chegada do novo ano. Em cada dez empresários que vão contratar funcionários temporários, três (28%) planejam efetivar ao menos um colaborador após o término do contrato. A maior parte (41%), contudo, não deve efetivar nenhum.

## 41% DOS EMPRESÁRIOS APOSTAM EM VENDAS MELHORES NESTE FIM DE ANO

A leve melhora no quadro de contratação está em linha com a expectativa de que as vendas nesse ano devem ser melhores do que em 2017. De modo geral, 41% dos empresários, que atuam no comércio e no ramo de serviços, acreditam que o desempenho de 2018 será melhor do que o do ano passado, enquanto 36% falam em resultados iguais e apenas 8% esperam números piores – no ano passado, o percentual de pessimistas estava em 21%. A expectativa média é de um crescimento de 7,94% nas vendas neste fim de ano. No ano passado, o número estava em 1,07%.

**Metodologia:** A pesquisa ouviu 1.168 empresários de todos os portes que atuam no comércio e ramo de serviços nas 27 capitais, entre os dias 27 de agosto a 10 de setembro de 2018.

# 13º SALÁRIO CRIA EXPECTATIVA NO COMÉRCIO



Mais de 80 milhões de brasileiros serão beneficiados pela liberação da primeira parcela do 13º salário, paga agora em novembro, e a segunda, em dezembro. Isso representa uma grande movimentação na economia, e faz com que os lojistas fiquem de olho na liberação, pois é um dinheiro que vem para ajudar a potencializar o poder de compra do consumidor, que já tende a aumentar nesse período.

Entretanto, a crise financeira vivida pode motivar a população a utilizar o dinheiro para quitar dívidas. Segundo o SPC Brasil, mais de 60 milhões de brasileiros estão negativados. O dinheiro do 13º salário pode ser também utilizado para regularizar essa situação.

O gerente da loja Lela Calçados, José Ailton de Souza, com mais de 20 anos de experiência no comércio, espera que tenha

um aumento de 25% nas vendas, mas acredita que o foco seja na quitação de dívidas. “Acho que o pessoal vai utilizar esse dinheiro extra para acertar o que está devendo, ainda assim, esperamos que sobre alguma coisa para que venham comprar conosco”, disse.



Já o proprietário do Tamirão Material de Construção, José Gama, acredita que os clientes vão equilibrar na hora de utilizar o dinheiro. “Os consumidores esperam essa época para fazer uma reforma, deixar a casa mais



Tamirão fica no bairro Santo Agostinho

bonita, então acredito que uma parcela vai se dedicar mais às dívidas, mas uma outra parte vai aproveitar para comprar”, complementou.

O pagamento do 13º salário vai injetar R\$ 211,2 bilhões na economia brasileira até dezembro. O valor representa cerca de 3% do Produto Interno Bruto (PIB) do país, beneficiando cerca de 84,5 milhões de trabalhadores do mercado formal, inclusive aposentados, pensionistas e empregados domésticos, segundo a Agência Brasil.

PRECISOU, FALE CONOSCO!

CANAL DE ATENDIMENTO 

24 98125-9431



# NOVOS ASSOCIADOS



- ▶ 4 PATAS MODA PET
- ▶ AMPLITUDE CESTAS
- ▶ BAZAR CIGANINHA
- ▶ CACAU SHOW
- ▶ CORRETOR DE IMÓVEIS LUIZ CARLOS RIBEIRO MACIEL
- ▶ ECKOSLIFE CLINICA MÉDICA
- ▶ EXCLUSIVE
- ▶ FERRAGENS CIDADE DO AÇO
- ▶ FOCO CONSULTORIA
- ▶ GOMES & SILVA MARCENARIA
- ▶ GRÃO ESPRESSO
- ▶ JP BREW STORE
- ▶ LÍDER PISCINAS
- ▶ MASH BURGUES
- ▶ MEGA COMM INTERNET
- ▶ MIXIRICA E YAKI SOBA FACTORY
- ▶ MM ESPAÇO DA BELEZA
- ▶ ÓTICA VENEZA
- ▶ PÔR DO SOL TURISMO
- ▶ FLÔ DA MILA ARMARINHO E PAPELARIA
- ▶ TATIANA ABRANTES
- ▶ VALE SUL
- ▶ ZOE CONCEPT

**NA HORA DE PAGAR O 13º SALÁRIO DA SUA EMPRESA, CONTE COM O SICOOB.**

Uma maneira mais fácil de organizar os seus pagamentos.

Crédito Especial para você empresário, aumentar seu capital de giro e realizar sem aperto, o pagamento do décimo terceiro de seus funcionários.

**SICOOB**  
Faça parte.

Quilômetro 0500 723 0296 | Atendimento Seg. a Sáb. 8h às 20h | [www.sicobancos.com.br](http://www.sicobancos.com.br) | Deficiência auditiva ou de fala: 0800 940 0438  
Demais serviços de atendimento: [www.sicobancos.com.br](http://www.sicobancos.com.br)

# REGULARIZAR DÍVIDAS AJUDA NA RECUPERAÇÃO DO PODER DE COMPRA

Ficar inadimplente é uma situação bastante incômoda que muitos brasileiros vêm passando durante esses anos. Reflexo de uma situação econômica complicada vivida pelo país, são mais de 60 milhões de brasileiros inadimplentes, segundo pesquisa do Serasa Experian. Isso afeta, inclusive, o comércio que acaba sofrendo também os efeitos desse problema, uma vez que o consumidor acaba optando muitas vezes por deixar de comprar ou ficando sem acesso ao crédito.

Entretanto, sempre há alternativas que auxiliam na regularização das dívidas. Para ter um final de ano tranquilo, é essencial recorrer a essas soluções para conseguir comprar presentes, fazer uma viagem, reformar a casa, etc. O SPC Brasil disponibiliza um serviço de consulta para que o consumidor saiba qual é sua dívida, o primeiro passo para se organizar e quitar.

Alguns outros passos, segundo o portal Serasa Consumidor, para se regularizar e ter seu nome limpo são: anotar tudo o que deve (através da consulta), organizar o orçamento para o pagamento, cortar gastos que não são essenciais, buscar renda extra, priorizar as dívidas com maior taxa de juros e negociar com os credores. A consulta é realizada nas unidades que ficam nas Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDL) de cada cidade.

### SAIBA COMO FUNCIONA E O QUE DEVE FAZER PARA LIMPAR SEU NOME NO SPC BRASIL:

Procurar o SPC pessoalmente, portando:

- Carteira de identidade
- CPF

Terceiros:

- Procuração assinada pelo solicitante, constando o CPF e data de nascimento do solicitante, com firma reconhecida pelo cartório;
- Xerox do CPF e identidade do solicitante;
- Apresentação do documento de identidade original do procurador;
- O lojista tem 24 horas, a contar da data da confirmação do pagamento, para solicitar a baixa junto a CDL;
- A baixa é solicitada via internet, arquivo ou boleto próprio;
- A CDL tem 24 horas para baixar o registro no seu banco de dados.

### QUEM TEM NOME NO SPC:

- Não pode comprar a prazo;
- Não pode ser avalista;
- Não consegue financiamento em bancos e instituições financeiras.

### COMO O CONSUMIDOR É NOTIFICADO:

Recebe um comunicado do SPC da CDL. Ele tem 10 dias, a contar da data da emissão do comunicado, para quitar a dívida, caso contrário, o nome é incluído no cadastro do SPC.

Em Volta Redonda, o serviço é oferecido pela CDL, que fica na Rua Simão da Cunha Gago, nº 19, bairro Aterrado.

Mais informações ligar para o telefone (24) 3344-8050.



# SAQUE DAS COTAS PIS E PASEP



## NO RIO DE JANEIRO, 214 MIL TRABALHADORES TÊM R\$ 157 MILHÕES A RECEBER DO ABONO 2016

O valor do Abono Salarial ano-base 2016 ainda disponível para os trabalhadores do Rio de Janeiro chega a R\$ 157 milhões. Ao todo, 214,3 mil pessoas com direito ao benefício ainda não retiraram o dinheiro no estado. O prazo máximo para o saque nas agências bancárias é 28 de dezembro e não haverá nova prorrogação. Depois desta data, o re-

curso retornará ao Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). A notícia é boa para o comércio, uma vez que boa parte deste dinheiro deve ser aplicada em quitação de dívidas em atraso ou para as compras do fim do ano, segundo a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDLVR).

Em toda a região Sudeste, 872,5 mil trabalhadores ainda

têm R\$ 638,4 milhões a receber. O valor disponível em todo o Brasil chega a R\$ 1,36 bilhão (veja tabela abaixo). São 1,85 milhão de trabalhadores que ainda não sacaram o benefício, o que corresponde a 7,56% do total das pessoas com direito ao abono de 2016.

## QUEM RECEBE

Pode receber o abono salarial ano-base 2016 quem estava inscrito no PIS/Pasep há pelo menos cinco anos; trabalhou formalmente por pelo menos 30 dias em 2016 com remuneração mensal média de até dois salários-mínimos (R\$ 1.908) e teve seus dados informados corretamente pelo empregador

na Relação Anual de Informações Sociais (Rais).

A quantia destinada a cada trabalhador depende do tempo que ele trabalhou formalmente em 2016. Quem esteve empregado o ano todo recebe o valor cheio, que equivale a um salário-mínimo (R\$ 954). Quem trabalhou por apenas 30 dias recebe o

valor mínimo, que é de 1/12, e assim sucessivamente.

Trabalhadores da iniciativa privada devem procurar a Caixa Econômica Federal. A consulta pode ser feita pessoalmente, pela internet (<https://servico.sociais.caixa.gov.br/internet.dos.egmento=CIDADA001>) ou pelo telefone 0800-7260207.

## PRAZO

Benefício para quem recebeu até dois salários-mínimos mensais por mês no período pode ser retirado até 28 de dezembro.

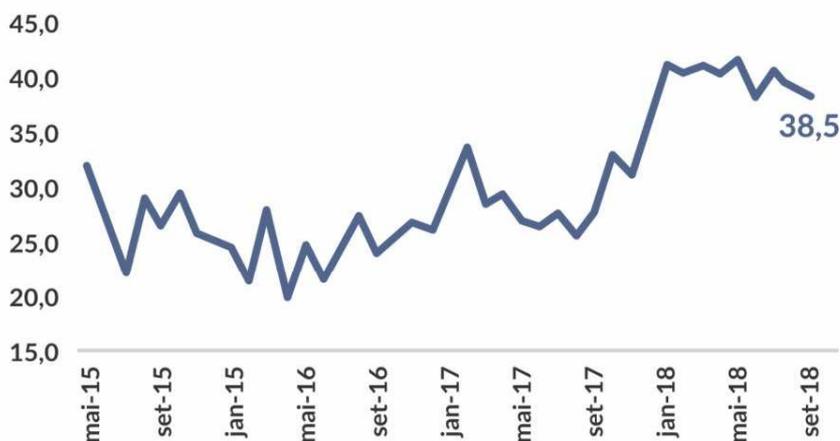


# PESQUISA DO SPC CAUTELA EM NOVO

O empresariado dos setores de comércio e serviços ainda está cauteloso para realizar investimentos neste fim de ano. Dados apurados pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) mostram que mais da metade (54%) dos micro e pequenos empresários não vai investir nos próximos três meses.

Na escala, o Indicador de Demanda por Investimento ficou em 38,5 pontos no mês passado. Índice muito próximo do patamar registrado em junho de 2018 (38,3 pontos), quando houve impacto da paralisação dos caminhoneiros. Pela metodologia, quanto mais próximo de 100, maior a propensão para o investimento. Quanto mais próximo de zero, menor a propensão.

INDICADOR DE PROPENSÃO A INVESTIR - MPEs



Na avaliação do presidente da CNDL, José César da Costa, a intenção de investimento por parte dos micro e pequenos empresários ainda é tímida porque permanece um clima de incertezas diante das eleições. “Espera-se que com a definição do

cenário eleitoral, os empresários tenham maior previsibilidade em relação aos rumos do país e possam, assim, colocar em práticas seus projetos, retirando a economia desse compasso de espera”, afirma o presidente da CNDL.

## 62% DOS EMPRESÁRIOS QUE PRETENDEM INVESTIR BUSCAM AUMENTAR VENDAS

De olho na proximidade das festas de fim de ano, 62% dos empresários que têm intenção de investir planejam aumentar suas vendas. Além disso, 23% disseram que destinarão recursos para atender ao aumento da demanda em seus estabelecimentos, 16% adaptarão a empresa para adotar uma nova tecnologia e 11% para economizar.

Como a maior parte dos empresários que pretende investir buscam vender mais, a ampliação dos estoques é a principal finalidade nesse período,

mencionada por de 39% da amostra. Outras formas de preparo são compra de equipamentos e maquinário (23%), reforma das instalações da empresa (21%); divulgação, como mídia e propaganda (18%); ampliação de portfólio (12%) e contratação de funcionários (12%). “Embora o momento seja de cautela entre os empresários que têm a intenção de investir, o período de fim de ano, data importante para o comércio, já aparece no radar”, afirma o presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Junior.

A sondagem revela ainda que, entre aqueles que planejam investir, a maior parte irá recorrer ao capital próprio guardado na forma de poupança ou outros investimentos (58%). Já 10% será resultante da venda de algum bem e 17% mencionaram buscar empréstimo e financiamentos em bancos e financeiras.

Quando questionados sobre a razão de utilizar capital próprio para investir no negócio, a maioria destes empresários justificou com o fato dos juros bancários serem muito altos (72%).

# C/CNDL APONTA OS INVESTIMENTOS

## APENAS 11% DOS ENTREVISTADOS DEVEM TOMAR CRÉDITO NOS PRÓXIMOS TRÊS MESES

Em setembro, o Indicador de Demanda por Crédito apresentou leve recuo na comparação com o mês anterior. Na escala do indicador que varia de zero a 100, houve uma pequena variação, passando de 19,5 para 18,5 pontos. Na comparação com os últimos dois meses, o recuo foi de 4,3 pontos – em julho último, o indicador chegou a marcar 22,8 pontos. Quanto mais próximo de 100, maior o apetite para tomada de crédito nos próximos três meses; quanto mais distante, menor é o apetite.

Em termos percentuais, apenas 11% dos micro e pequenos empresários dos ramos do comércio e serviços disseram ter intenção de tomar recursos emprestados de terceiros nos próximos três meses. Já os que não

pretendem tomar crédito somam 79% dos empresários consultados. A maior parte (58%) justifica que consegue manter seu negócio com recursos próprios, enquanto 25% preferem não arriscar em meio às inseguranças econômicas e 23% consideraram as taxas de juros muito elevadas. Entre os que manifestam a intenção de contratar crédito, as principais finalidades são formar capital de giro (29%), adquirir equipamentos (18%) e ampliar estoque (14%).

Por outro lado, 35% dos micro e pequenos empresários consideraram a contratação de crédito algo difícil e uma fatia de 24% não considera fácil nem difícil. Apenas 21% acham fácil obter crédito no mercado. Excesso de burocracia (55%) e juros altos (48%) são os principais motivos

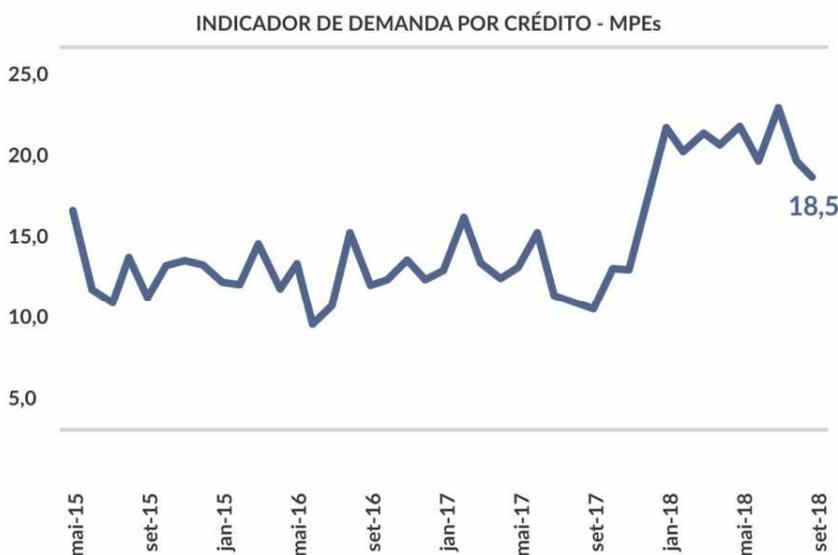
apontados pelos que enxergam dificuldades em tomar recursos financeiros emprestados. Na opinião dos entrevistados, a contratação de empréstimo em instituições financeiras é o tipo de crédito mais difícil de ser contratado (37%). Em seguida, aparecem os financiamentos em instituições financeiras (19%) e o crédito junto a fornecedores (12%).

“O baixo conhecimento das várias modalidades de crédito disponíveis no mercado acabam inibindo o crescimento da demanda por crédito dos micro e pequenos empresários. Somado a isso há as altas taxas de juros e o fato de o crédito ser visto apenas como um meio de manter o negócio, levando muitos a utilizar recursos próprios”, destaca o presidente do SPC Brasil.

### METODOLOGIA

Os Indicadores de Demanda por Crédito e de Propensão para investimentos do Micro e Pequeno Empresário calculados pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) 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: Portal SPC Brasil





# APRESENTOU CONVÊNIO COM GACEMSS

O Bistrô Empresarial realizado pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) em outubro foi especial. Os associados e convidados tiveram a oportunidade de conhecer um pouco mais sobre o convênio firmado com o Gacemss (Grêmio Artístico e Cultural Edmundo de Macedo Soares e Silva), que oferece descontos em eventos culturais e também na programação do cinema. A vice-presidente do Gacemss, Adriana Laurenão Muscel, aproveitou para apresentar a instituição, falar um pouco da reforma que está sendo feita e dessa parceria inédita, que visa facilitar o acesso à cultura para os associados da CDL-VR.

“Para nós, é muito importante essa parceria, porque ampliamos nosso público, mostramos nosso trabalho, mas, principalmente, atingimos nosso objetivo que é o de promover a cultura



Fotos: Carlos Caldeira

para a população da nossa região. Estamos de braços abertos para receber os associados da CDL-VR, uma entidade séria, respeitada e, como o Gacemss, com muita tradição”, afirmou.

O presidente da CDL-VR, Adriano Santos, reforçou que na sua gestão tem buscado firmar convênios que possam agregar conhecimento e serviço para os associados, focando em várias frentes, entre elas, jurídica, como

no caso da OAB (Ordem dos Advogados do Brasil), e cultural, como no caso do Gacemss. “Um dos nossos objetivos é melhorar a qualidade de vida de quem trabalha no comércio e, para isso, ter acesso à cultura e ao lazer, é fundamental. Assim, como parcerias que possibilitem descontos em serviços e taxas de juros, como no caso do Sicoob, que é nosso principal parceiro”, afirmou.



**Intsys**  
Sistemas

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) 3350-0511/ 3350-0598  
**0800 282 0598**

  
Folha de Pagamento

  
Contabilidade

  
Escrita Fiscal

  
eSocial

  
Ponto Eletrônico

  
CRM

  
CND

  
Administrador

  
Backup

  
Acesso Remoto

  
Emissor NF-e

[www.intsys.com.br](http://www.intsys.com.br)  
[comercial@intsys.com.br](mailto:comercial@intsys.com.br)

\* Descontos e facilidades para associados da CDL



Adriano Santos com a diretoria do Gacemss



Representantes do Sicoob presentes no Bistrô



Representantes da Unimed-VR também marcaram presença



Jerônimo dos Santos, presidente do Sicomércio-VR, e Adriano



Bistrô de outubro reuniu mais de 80 convidados



Adriano falou sobre a história e trabalho desenvolvido pelo Gacemss



Diretoria da CDL Jovem com Adriano

**Nota:**

Saiba mais sobre o convênio com o Gacemss em nossa página na internet: [www.cdldr.org.br](http://www.cdldr.org.br) ou pelo telefone 3344-8050. Para acompanhar a programação do Gacemss, basta acessar a página no endereço [www.gacemss.com.br](http://www.gacemss.com.br).

**DROGARIA RETIRO**

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

**MÊS DE ANIVERSÁRIO NA RETIRO É TIRO CERTO**

44 ANOS

# COMÉRCIO SE PREPARA PARA O NATAL

O período de final do ano é, sem dúvidas, o mais esperado para o comércio. As datas comemorativas, em especial o Natal, fazem com que as lojas fiquem cheias e, consequentemente, os lucros aumentem consideravelmente. Desde o meio do ano, os lojistas já começam a se preparar, pensando como aproveitar essa época tão aguardada. Agora, no mês de novembro, além da decoração, de contratações, o estoque também já começa a ser reforçado.

Ano passado, segundo levantamento realizado pelo Serasa Experian, as vendas aumentaram em 5,6%, resultado que significa o melhor atingido desde 2011 e que anima os lojistas para um crescimento ainda maior para 2018. O Natal em Volta Redonda será também uma oportunidade para quem está à procura de empregos. Cerca de 2 mil vagas devem ser abertas, sem contar as que já foram criadas com o shopping Park Sul.

Os lojistas da cidade já começaram a sentir os efeitos desse período do ano. Alessandra de Andrade, da Acazzo Modas, já vem reforçando o estoque e preparando para aumentar o quadro de



funcionários. "Já começamos com as compras para deixar o estoque cheio e, a partir deste mês de novembro, começamos as entrevistas e contratações extras para melhorar ainda mais o atendimento", destacou.

E como o fluxo de clientes aumenta neste período, os comerciantes também estão de olho em fidelizar o cliente numa disputa saudável da livre concorrência. Bom para os consumidores, porque as lojas se esforçam para conseguir um preço ainda mais acessível para quem vai às compras e gosta de pesquisar.

É exatamente por isso que a proprietária da Ananda Jeans, Eliana Batalha, já vem se preparando para deixar tudo pronto a partir deste mês de novembro, dando uma atenção especial ao atendimento. "A diferença será o nosso preparo para atender os clientes que, no final de ano, sempre querem presentear os entes queridos e também renovar o guarda-roupas com as novidades que temos a oferecer, atualizar-se com as tendências da moda", disse.

## DICAS PARA VENDER MAIS NESTA ÉPOCA:

**PLANEJAMENTO:** O período é o de maior movimentação do ano, portanto reforce o estoque, contrate mais pessoas se for necessário e procure estar preparado para tudo o que o cliente desejar.

**REDES SOCIAIS:** Divulgação é fundamental e nada melhor que fazer isso de maneira gratuita. As redes sociais são ferramentas fundamentais e de fácil acesso. Utilize!

**ATENDIMENTO:** Prepare sua equipe para que o atendimento seja diferenciado. Lembre-se que mais do que comprar, o cliente quer ter uma experiência bacana. Isso pode fidelizá-lo.

**DECORAÇÃO E PROMOÇÕES:** Faça uma decoração atrativa e utilize promoções e campanhas que vão chamar a atenção dos clientes.

# CAMPANHA NATAL DE PRÊMIOS

## JÁ MOVIMENTA COMÉRCIO

A campanha Natal de Prêmios, que este ano tem como tema “Espalhe o Amor Neste Natal”, com ações nas mídias sociais e comerciais em tevê e rádio, será lançada oficialmente no dia 19 de novembro. Cada cidade participante da campanha vai sortear um carro zero quilômetro e mais R\$ 10 mil em vale-compras para cada cidade. A ação terá a participação de mais de quatro CDL’s, que incluem as cidades Volta Redonda, Barra Mansa, Resende, Itatiaia e Angra dos Reis.

Segundo o diretor da CDL-VR, Jader Costa, para que o cliente possa identificar quais são as empresas participantes, os lojistas vão receber o “Kit Lojista” que contém cartazes, adesivos, bandeirolas, etiquetas de preço e filipetas personalizados. “Todo o material é para que se tenha uma maior facilidade na hora de i-

dentificar e para que atraia também o cliente que ainda não conhece a campanha”, explicou.

De acordo com o presidente Adriano Santos, o Natal de Prêmios é um evento tradicional, mas que vem crescendo e inovando com a ajuda da tecnologia, com o aplicativo da campanha que a torna mais segura. “Acreditamos que a adesão vai ser acima do esperado, porque estamos melhorando ainda mais a plataforma de acesso, facilitando

ainda mais para o consumidor”, comentou.

A campanha já é esperada tanto pelos associados quanto pelos clientes, que ficam ansiosos para a chegada do Natal de Prêmios. “É a primeira vez que vamos participar, estamos bem animados, pois acreditamos que vai agregar bastante nas vendas, além de trazer mais visibilidade para a empresa”, disse Sérgio Gomes, gerente da empresa Juninho Gás.



O Juninho Gás vai participar pela primeira vez da campanha

### COMO PARTICIPAR

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](http://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. A campanha será encerrada no dia 24/12, com o fim do cadastro dos consumidores e dos tíquetes no aplicativo, com sorteio no 26/12.

ACESSE NOSSO CANAL

[www.youtube.com/cdlvoltaredonda](http://www.youtube.com/cdlvoltaredonda)



A CDL-VR  
AGORA ESTÁ NO  
YouTube



# É INAUGURADO

O sonho virou realidade. O Shopping Park Sul abriu no dia 23/10, suas portas para o público, oficialmente, às 11 horas. A solenidade de abertura teve início às 10 horas e contou com a participação do prefeito Samuca Silva, autoridades locais, representantes da Shopinvest, VR4 (empreendedores) e Argo (administradora). O vice-presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), Gilson Castro, acompanhado de outros diretores, representou o presidente Adriano Santos, que estava num outro compromisso.

“A cidade de Volta Redonda, os investidores e os comerciantes estão de parabéns por acreditarem que a economia vai voltar a crescer. Nós, da CDL-VR, estamos muito felizes em ver um empreendimento deste porte, que vai atrair consumidores de toda a região, com novas âncoras, lojas de renome e que já são referência em nossa cidade. O



shopping ficou lindo e a cidade merecia por ser um pólo de comércio e serviço”, afirmou Gilson.

Resultado de investimento de R\$ 300 milhões, o Park Sul foi idealizado pela Shopinvest que, juntamente, com a VR4 Empreendimentos, que forma o grupo investidor. A Argo é a responsável pela gestão do Shopping, que vem a ser o 12º empreendimento administrado pela empresa no país. “Volta Redonda foi escolhida por ser uma cidade referência do eixo Rio-SP-MG, no coração do desenvolvimento econômico do país. E a chegada

do shopping é um marco para a cidade. Sem falar na geração de 3.000 empregos diretos e indiretos, contribuindo para destacá-la na geração de postos de trabalho e renda”, comemora Alfredo Zanotta, superintendente. Devido ao seu porte – 29.000m<sup>2</sup> de ABL, o Park Sul é o maior do Sul Fluminense.

**Diferenciais** - Entre os marcos do novo shopping está a retomada da indústria no Estado. O último empreendimento inaugurado no Rio de Janeiro foi em novembro de 2016. Outro fato inédito se refere à ancoragem. A Havan, uma das âncoras, abre sua primeira loja em shopping center no estado, inaugurada dia 27/10. Já o Supermercado Bramil abre sua primeira filial em um shopping no país, agora em novembro.

Além disso, o empreendimento receberá operações inéditas no varejo local como Zinzane, Magic Games, Puket, It Beach, Alice Salazar, entre outras.





## FICHA TÉCNICA:

- Área do Terreno: 100.000 m<sup>2</sup>
- Área construída: 85.000 m<sup>2</sup>
- ABL (Área Bruta Locável): 29.000 m<sup>2</sup>
- Estacionamento: 1.000 vagas descobertas
- Nº de Lojas: 130, incluindo 8 lojas-âncora e 7 mega lojas
- Praça de Alimentação: capacidade para 1.000 lugares
- Lazer: Magic Games com 660 m<sup>2</sup>, ParKids e seis salas de cinemas Cine Araújo, sendo 2 premium e 2 VIP

### NOVIDADES A CADA SEMANA

“A partir da inauguração oficial, a cada semana teremos uma novidade, permitindo que os clientes curtam cada abertura”, informa Zannota. Outra boa notícia é a loja Caçula (âncora), que acaba de assinar contrato com o shopping e vai ocupar uma área de 1.600m<sup>2</sup>.

Já foram no shopping inauguradas lojas como Riachuelo, Magic Games, Kalunga, ParKids, Bagaggio, Toulon, Di Santinni, Ótica Veneza, Salão Camarim, Bob's, Patroni Pizza, Yogoberry, entre outras.

**Evento especial:** A inauguração contou também com o evento Food Truck Gastronomia e Entretenimento, no estacionamento do shopping, com as operações: Jacques Burger, Devorarte (burger), Vulcano (sanduiche), Rock Burger, Don Coxita (petiscos), Roter (cerveja artesanal), Noi (cerveja artesanal), Hays (cerveja artesanal), Tortuga (cer-



veja artesanal), Kabana do Ale-mão (petiscos), Rock in Cover (espetos), Dolce Churros, Açai Móvel (sucos), Brownie da Isa e Annunciata (massas).

### COMPLEMENTO DO MIX

Por falar em novidades, 15 operações entrarão no shopping em formato de quiosque, a partir de novembro. Entre elas: Havaianas, Relax Massagem, um quiosque com produtos oficiais da Nike e Arvorismo para a alegria da garotada.

O Shopping conta com arquitetura contemporânea e ambiente que valoriza a luz natural,

integração de áreas internas e externas, acessibilidade, sem falar na sacada com vista para a cidade, em projeto assinado pelo escritório Eduardo Mondolfo Arquitetos.

### PET FRIENDLY

O Shopping abre recebendo de portas abertas os bichinhos de estimação. Dentro da política Pet Friendly, há liberdade para os animais de estimação de pequeno e médio porte passearem com seus donos pelo shopping, exceto na praça de alimentação e cinema.



### HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO

#### LOJAS:

Seg. a Sáb. - 10h às 22h  
Dom. e Feriados: 14h às 20h

#### PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO:

Seg. a Sáb. 10h às 22h  
Dom. e Feriados: 11h às 22h



# UMA DATA TÃO ESPERADA

\*Raquel Abrantes de Figueiredo Silva

É impressionante ver como uma tradição americana deu tão certo no Brasil. Brasileiro gosta de promoção e preço baixo. A cada ano as vendas no comércio eletrônico brasileiro crescem ainda mais neste período.

A principal questão que todo lojista precisa se atentar é: **como se preparar para a Black Friday e vender muito mais.**

Como essa data é extremamente importante para os lojistas e-commerce, ele precisa ter uma boa base para que possa aproveitar ao máximo e faturar mais do que o esperado.

Fique atento para essas dicas:

## 1 - Garanta a estabilidade do Site

No dia da Black Friday, você perceberá que o seu site terá mais acessos do que o normal, graças à característica principal

da data, que consiste em promoções e descontos agressivos. Quanto mais acessos um site tem, maiores serão os riscos de ocorrer uma queda no sistema, prejudicando as suas vendas.

Esse é o principal problema que você precisa se atentar, pois poderá perder vendas incríveis. O uso de dados na nuvem é muito mais barato e diminui drasticamente a chance de ter um site fora do ar.

Atualmente, cerca de 90% das lojas virtuais ainda não migraram para a nuvem, mas a tendência é isso mudar daqui alguns anos, quando a migração for mais acessível. Se a sua loja virtual funciona por uma estrutura feita na nuvem, temos uma boa notícia: as chances de o site ficar fora do ar na Black Friday são menores.

Mas se não for, sugerimos que você analise com antecedência se o tipo de hospedagem do seu site é capaz de aguentar o

dobro de visitas, pelo menos. Converse com os desenvolvedores do site, ou com o serviço de plataforma que você utiliza e procure saber o quanto de visitas o seu site aguenta.

Se possível, efetue alguns testes simulando todo o processo de compra do cliente e veja se está tudo ok nas etapas. Sabendo qual é o limite do site, você consegue prever a performance dos seus esforços de marketing, sem correr o risco de ficar fora do ar e perder vendas.

## 2 - Verifique a validade do seu domínio:

Um dos principais motivos que levam os sites a ficar fora do ar é quando o domínio expira. Na maioria das vezes, a renovação do domínio é feita anualmente, mas muitos lojistas esquecem-se desse detalhe. E quando a data expira, o domínio do site fica "travado", deixando o site fora do

ar. Se a data for expirar, entre em contato com o seu sistema de hospedagem para iniciar o processo de renovação.

### 3- Prepare as suas equipes de atendimento

E para que tudo flua bem, a sua equipe precisa estar preparada para esse dia incomum.

A “equipe” engloba tanto o time de marketing quanto o suporte. Ambos precisam estar bem alinhados.

Na Black Friday, muitos consumidores aproveitam para tirar várias dúvidas referentes aos produtos antes de comprá-los. Por isso, uma boa dica é caprichar na descrição dos produtos que você colocará em promoção. Não tenha medo de ser detalhista quanto a isso. Lembre-se que a ideia será reduzir o número de contatos e tornar as vendas mais rápidas.

É importante que se efetue um treinamento com a equipe de suporte, para que eles conheçam muito bem todas as condições de descontos de forma clara e objetiva.

Um diferencial é oferecer um serviço de atendimento pelas redes sociais, facilitando com que os clientes esclareçam suas dúvidas.

### 4 - Análise de transação robusta e estoque alinhado

O site pode funcionar perfeitamente, sem sair do ar, e a equipe comercial pode fazer um trabalho excepcional de atendimento. Mas se o seu processador de pagamentos não der conta de analisar todas as transações corretamente, o empresário perderá vendas. Muitas vendas!

E serviços de análise de risco do tipo automática, feita por um software, podem bloquear transações legítimas devido a inconsistências no sistema. E co-

mo nessa época o número de transações é maior, o risco de bloqueio de transação também aumenta.

Nesta época, é necessário dobrar a atenção quanto ao seu estoque. O segredo é se preparar com antecedência. Faça uma análise dos seus produtos e veja quais entrarão em promoção ou não. O mais indicado é escolher aqueles que estão em abundância no seu estoque.

**ATENÇÃO:** o melhor controle do estoque está associado à agilidade na entrega. Não adianta fazer ótimas promoções e queimar o estoque sem deixar o seu sistema de entregas preparado. Priorize ter todos os seus produtos prontos para uma entrega rápida, surpreendendo os seus clientes.

Se no dia ocorrer algum problema com o e-commerce, é necessário garantir que o cliente terá acesso a um bom serviço de suporte. Isso porque o atendimento precisa ser rápido e eficaz, sem burocracias para resolver os problemas. O ideal é que sejam listados todos os serviços que a loja virtual utiliza e vejam quais serão os períodos de atendimento de cada um deles.

É muito importante que o empresário conte com bons parceiros ao seu lado na Black Friday. Eles ajudarão a garantir melhores resultados e se livrar das dores de cabeça.

### 5 - Seja honesto e encante seus clientes

Não divulgue as “ofertas imperdíveis” diminuindo o preço dos produtos, mas aumentando o valor do frete. Se o seu cliente perceber, ele poderá abandonar o carrinho e não comprar mais na loja virtual.

Portanto, busque ser sincero quanto às suas ofertas. A Black Friday é considerada “o grande dia dos consumidores”.

Lembre-se que encantar o cliente nessa data é uma ótima estratégia para fidelizá-lo a longo prazo.

**FIQUE ATENTO:** Além da questão do frete, um outro ponto importante são os prazos de entrega. Se as entregas dobrarem, os serviços de transporte que trabalham junto ao negócio precisam ser capazes de cumprir com todos os prazos de entrega. Se o site trabalha com apenas uma transportadora, é necessário ter certeza que as entregas ocorrerão no prazo, já que tudo dependerá de uma única empresa.

Em datas como essa, em que o fluxo de entregas é maior, vale a pena informar todos os clientes sobre o status dos pedidos.

Se perceberem que ocorrerá algum atraso em uma entrega, o melhor a se fazer é avisar aos clientes, estipulando um prazo máximo para a chegada do produto. Assim, além de evitar estresse, você cria uma relação de confiança com os clientes, melhorando a reputação da loja.

### Sendo assim:

Investir e se preparar com antecedência é o ponto-chave para ter sucesso. Não deixe para estruturar o site com apenas uma semana de antecedência. Procure se reunir com a equipe para treiná-los e instruir sobre as adequações necessárias durante a Black Friday, seja no atendimento, infraestrutura ou estoque.

Assim, essa data trará os melhores resultados possíveis para o e-commerce.

(\*) Raquel Abrantes de Figueiredo Silva - Gestora de Negócios Digitais do Sebrae/RJ

# LOJISTAS JÁ VÊM SE PREPARANDO PARA A BLACK FRIDAY

**F**inal de ano é um período de muitas ofertas e oportunidades para os clientes. Além das datas comemorativas, diversas campanhas surgem para incentivar os consumidores. Uma dessas é a Black Friday, que vem a cada ano movimentando mais a economia e impulsionando bastante as vendas e também já entrou no calendário das lojas físicas.

A ideia nasceu na internet, mas acabou se estendendo para o comércio em geral. Pensando nisso, a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) preparou um material de divulgação que a CDL-VR encaminhou para seus associados. São peças alusivas à campanha.

Esse dia de mega-promoção, com descontos que podem ultrapassar 70%, acontece sempre na quarta sexta-feira do mês de novembro, que nesse ano cairá no dia 23. O dia de promoções vem aumentando as vendas numa crescente desde 2011, quando começou no Brasil. Para termos uma ideia da importância desse dia, em 2017, foram mais de 2 bilhões de reais movimentados, segundo dados apresentados pelo portal oficial do evento.

Os lojistas da cidade já vêm se preparando para o fluxo grande de clientes e para aumentar as vendas, inclusive alguns aproveitam para estender a promoção durante o mês todo. Como é o caso da Vivo Cronológica, que começa já na primeira sema-



/// A cada semana você encontra uma oferta especial na Vivo Cronológica



/// A Zoe Concept traz novidades na área de vestuário feminino

na de novembro, aproveitando o destaque do setor de produtos eletrônicos nesse período.

“Faremos várias ofertas durante o mês, com marcas variadas. É um período onde a venda chega a dobrar e já temos clientes esperando, perguntando sobre a Black Friday. Nesse período, as redes sociais são fundamentais para atrair os consumidores também. Utilizamos bastante”, disse a gerente geral da empresa, Fabíola Faria.

Algumas empresas, que estão começando, aproveitarão para participar pela primeira vez, portanto a expectativa está alta. A Zoe Concept, loja de roupas e acessórios femininos, espera conseguir também apresentar a empresa, que está no novo shopping, o Park Sul, inaugurado em outubro. “É o momento de apresentar aos clientes os nossos produtos, com preços mais atrativos e acessíveis, com isso também buscar fidelizá-los, oferecendo produtos com qualidade e serviços que os valorizem”, afirmaram os proprietários Clayton Pires e José Antônio Furtado.

Esse dia especial de promoções é uma excelente oportunidade para aumentar as vendas e atrair novos clientes. Procure mais sobre esse acontecimento através do site oficial [www.blackfriday.com.br](http://www.blackfriday.com.br), prepare o seu material de divulgação, se organize com preços atrativos e decore a sua loja. Aproveite!

# CDL-VR LANÇA CAMPANHA PARCEIRO 10

## QUE TRAZ BENEFÍCIOS AOS ASSOCIADOS



A CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas) é referência quando o assunto é inovar e criar meios que possibilitem uma potencialização dos negócios e interesse dos lojistas. Projetos como o “Rua de Compras”, o “Natal de Prêmios”, entre outros, são alguns exemplos disso. Dessa vez, a novidade é o “Parceiro 10”. Um programa onde o lojista associado terá uma série de vantagens que vão promover seu negócio.

O participante terá à disposição um plano de publicidade

para promoção da marca junto a CDL-VR, com um preço exclusivo. O parceiro, que aderir à campanha, também oferecerá descontos e vantagens para todos os associados da instituição.

A Acqio, empresa de máquina de cartão, que oferece vantagens como a isenção de taxas ou aluguel, além de permitir que o cliente escolha o banco de sua preferência, para realizar as transações, falou sobre a expectativa de se tornar um Parceiro 10. “Esperamos expandir o nosso mercado, com a visibilidade

oferecida, além de apresentar aos lojistas os benefícios”, disse Rodrigo Lessa, proprietário da empresa.

A Design Sobrancelhas, da proprietária Adriane Fernandes, é um centro de excelência em tratamento de sobrancelhas. Ela falou sobre o que mais chamou a atenção para participar da campanha. “Através dos descontos, aumentamos o network, e o preço é bem acessível para grande diversidade de divulgação que oferece”, disse.

### CONHEÇA O PLANO DE DIVULGAÇÃO DO PARCEIRO 10:



Para saber mais informações, acompanhe o site da CDL-VR ([www.cdlvr.org.br](http://www.cdlvr.org.br)), entre em contato com um dos nossos representantes comerciais, através do telefone (24) 3344-8050.

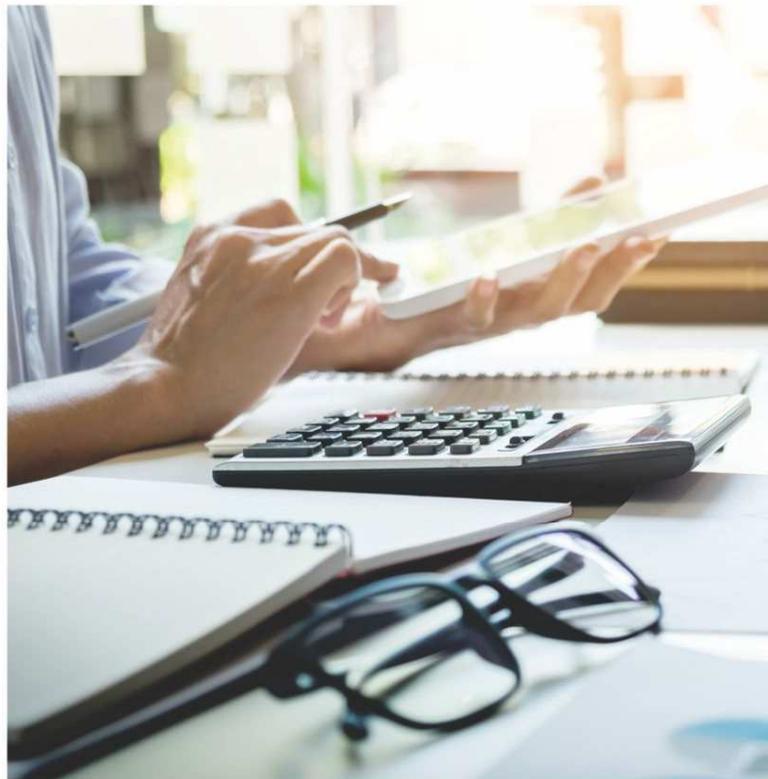


# O PAPEL DO PROFISSIONAL DE CO

**E**m qualquer organização que deseja ter um bom gerenciamento de suas finanças, o profissional de contabilidade é peça chave. É esse profissional que detém o conhecimento necessário para orientar o empreendedor, para que tudo esteja correto e também que sua empresa cresça em segurança e responsabilidade. O profissional contábil irá fornecer informações essenciais sobre custos, encargos tributários, índices financeiros, dentre outros.

Manter tudo em dia, juntamente, com todas as obrigações de um empresário não é tarefa fácil. A consultoria desse profissional na fundação e manutenção de sua empresa é essencial. Uma má gestão, sem conhecer os números, pode levar ao fechamento precoce e indesejado de muitas empresas. Diversas pesquisas e levantamentos apontam que um grande número de empresa fecham suas portas antes de dois anos de vida.

Com a modernização tecnológica onde cada vez mais, o governo tem o controle fiscal e tributário sobre o contribuinte pelo cruzamento de diversas informações apresentadas através de várias obrigações acessórias, o papel do profissional de



**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**

## 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

# CONTABILIDADE NO CENÁRIO ATUAL

\*Leandro Cunha Gloria



contabilidade passa a ser essencial. Através de gestão e planejamento, utilizando-se de ferramentas adequadas, o profissional de contabilidade prestará as orientações necessárias para que o empresário não corra riscos e mantenha a saúde financeira e operacional da empresa.

O profissional, que opta pelas ciências contábeis, tem a capacidade de gestão em diversas áreas: gestão trabalhista e previdenciária, gestão contábil e tributária, auditoria, perícia, consultor, dentre outras.

Na atualidade, é uma das cinco profissões mais promissoras de relevância importância econômica social, principalmente no Brasil onde a economia começa a dar sinal de retomar o crescimento. Portanto, é fundamental aos empresários que tenham como parceiro o profissional de contabilidade. Nesta relação profissional, a confiança, colaboração e empenho são fundamentais para o sucesso e sustentabilidade das empresas.

\* Leandro Cunha Gloria é contador, sócio-diretor da Glória Contabilidade de Volta Redonda e também presidente da Aescon - Associações das Empresas de Serviços Contábeis de Volta Redonda.

**MATRÍCULAS ABERTAS 2019**

**COLÉGIO ROSÁRIO,  
HÁ MAIS DE 60 ANOS  
EDUCANDO EM VALORES,  
COM FOCO NOS RESULTADOS.**

**1º LUGAR NO  
ENEM 2017**

Rua 35A, 265 – Sessenta, Volta Redonda  
[www.rosarioonline.com.br](http://www.rosarioonline.com.br)  
(24) 3342-5500

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS

**CNSR**  
COLÉGIO NOSSA SENHORA DO ROSÁRIO

# DIVERSÃO KIDS

## É REFERÊNCIA EM FESTAS INFANTIS

Alguns setores vêm se destacando dentro da economia. Um deles é o do mercado de festas infantis. Cada vez mais bem elaboradas, muito investimento tem sido feito nessa área e vem dando resultado. As crianças têm se tornado consumidores também, através de brinquedos e produtos de sucesso na internet.

De acordo com dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 20% da população são de crianças. Com um público cada vez maior, as festas têm se expandido para além das datas de aniversário. Hoje em dia, é cada vez mais comuns festas de batizado, chá de bebê, “mêsversário” etc. Superproduções que são planejadas com muita antecedência, na maioria das vezes.

Seguindo esse crescimento, há um ano, surgiu a empresa Diversão Kids, associada da

CDL-VR, administrada pela empresária Jéssica Costa, dona do empreendimento. Um espaço todo dedicado a festas infantis, que fica em Pinheiral, na Avenida Nilton Penna Botelho, 200, bairro São Jorge. Nós conversamos com ela para saber como surgiu a ideia desse empreendimento.

**O LOJISTA: Como surgiu a Diversão Kids?**

**Jéssica Costa:** Surgiu a partir do momento que quisemos realizar a festa do nosso filho, tivemos o interesse de investir nesse segmento, com um salão e o espaço kids.

**O LOJISTA: Qual é o diferencial de vocês?**

**Jéssica:** É que somos um espaço planejado com o objetivo de ser um salão de festas infantis e poder proporcionar a melhor experiência para os anfitriões e seus

convidados, com a cozinha separada da área de festa, banheiros para homens, mulheres, deficientes e um berçário, além de uma equipe que gosta do que faz.

**O LOJISTA: Quais os planos para o futuro?**

**Jéssica:** Nos consolidarmos como o melhor salão de festas da região, sendo o mais preparado para fazer festas de tirar o fôlego, com um mix de brinquedos capazes de fazer a alegria da criança e despertar a criança que há em cada adulto.

**O LOJISTA: Como vocês pensaram o espaço aliando o salão com o parque?**

**Jéssica:** Após muito estudo, pesquisa e cursos na área foi possível chegar a esse mix de espaço e brinquedos, pensados para cada faixa etária específica e estrategicamente posicionados para garantir a diversão.

**O LOJISTA: E como foi pensado o buffet?**

**Jéssica:** O buffet é um dos nossos destaques, pois também foi muito bem estudado. Fizemos capacitação e visitas técnicas com profissionais dessa área em Brasília, Porto Alegre e São Paulo.

**O LOJISTA: Qual a importância da parceria com a CDL-VR?**

**Jéssica:** O network oferecido. Conseguimos um público maior, pois temos mais acesso a diversas pessoas de Volta Redonda. Ter acesso aos associados é o que chamou atenção.



DIA DO

# CABELEIREIRO

ESTAR ATUALIZADO AJUDA NO CRESCIMENTO PROFISSIONAL



No dia 3 de novembro, é comemorado o Dia do Cabeleireiro. A data, sugerida há muitos anos pelos sindicatos e federações dos profissionais, homenageia aqueles que vão além de cuidar do cabelo, promovem o bem-estar das pessoas, ajudando no resgate da auto-estima. Esses profissionais ocupam um lugar importante na sociedade, cada vez mais trazendo novidades com técnicas que inovam o visual dos clientes.

Nos últimos anos, o crescimento do setor tem sido notório, sendo um dos que mais vêm se destacando. No Brasil, mesmo em períodos complicados de crise, os salões vêm mostrando que não têm sido tão afetados. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), o crescimento em 2018, será de 8%, o que representa uma movimentação de R\$8 bilhões na economia.

O instrutor Eduardo Carvalho destacou a atuação e a importância dos cabeleireiros, especialmente, nessa data. "Hoje o cabeleireiro tem ocupado um



O Instituto L'Oréal é referência mundial em produtos para cabelo

grande espaço no mercado, atuando com o bem-estar e a beleza de suas clientes e para nós do Instituto L'Oréal é uma honra oferecer o que há de melhor para estes futuros profissionais", disse.

Seguindo essa linha de crescimento e destaque, ano passado foi inaugurado, aqui em Volta Redonda, o Instituto L'Oréal, um dos mais renomados do mundo. A empresa trouxe sua oitava filial para a Cidade do Aço. Com o objetivo de promover a

profissão, o Instituto oferece cursos de formação, especialização e criatividade.

"O objetivo do curso é formar profissionais de alta qualidade com técnicas atualizadas, além de oferecer capacitação, nossos alunos aprendem a manusear os produtos que têm maior tecnologia e cosmeticidade do mundo", complementou o profissional, que também é formado nos cursos do Instituto L'Oréal.

**ANUNCIE  
AQUI!**

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

Informações:  
[comercial@cdlvr.org.br](mailto:comercial@cdlvr.org.br)

**(24) 3344-8050**



# MERCADO FITNESS

## EXIGE CONVENIÊNCIA E CRIATIVIDADE

O brasileiro está imerso na onda fitness, o que abre espaço para todo tipo de inovação em equipamentos, vestuário, alimentação e serviços. A busca pela boa forma se reflete na economia: o país é o 2º maior no segmento de academia, atrás apenas dos Estados Unidos. Por aqui, são mais de 33 mil estabelecimentos dedicados à atividade física em funcionamento, de acordo com a Acad. São mais de 8 milhões de alunos matriculados, o que gera uma receita de US\$ 2,5 bilhões. O objetivo agora é sair do lugar comum e agregar conveniência ao treino.

Apesar de se mostrar um filão de mercado atrativo, quem resolve empreender neste segmento esbarra em um desafio – conquistar a assiduidade do aluno. O impulso de se matricular em uma academia reflete a vontade de sair do sedentarismo e um modelo idealizado de quali-

dade de vida, popularizado pelos digitais influencers. Para fazer da atividade física uma rotina, é necessário mais do que este impulso inicial.

Na prática, apenas 3,7% dos alunos permanecem treinando após um ano de matrícula. “As academias lotadas, a necessidade de revezar equipamentos, as atividades repetitivas, a demora para perceber resultados e a falta de atenção dos professores estão entre as principais queixas de quem desiste da rotina de malhação”, aponta Wallace Baracho, profissional de educação física da Bodypulse.

Diversificar, investir em nicho, reduzir tempo, agregar tecnologia e mimos ao treino tem sido a arma de empresas como a Bodypulse, que iniciam suas operações, na concorrência por um lugar ao sol. O studio se empenha em encantar o aluno desde o primeiro contato. A come-

çar pela aparência que em nada lembra uma academia tradicional. Na recepção, café expresso e revistas para aguardar a avaliação do profissional de educação física. A decoração clean conta com piso de madeira para deixar tudo mais aconchegante. A estrutura traz ainda vestiários que lembram os de boutiques e banheiros dignos de um hotel com direito a itens de perfumaria. A play-list combina rock, MPB e música clássica, mas sempre pode ser personalizada pelo aluno.

“São 20 minutos de treino semanal que trabalham mais de 300 músculos sendo um excelente treino de força. A economia de tempo e otimização de resultados, que aparecem mais rápido do que em treinos tradicionais, faz a nossa tecnologia ideal para a rotina corrida dos grandes centros”, avalia Leonardo Souza, sócio da Bodypulse.

FONTE: Revista EXAME

# NOVEMBRO

# Azul

## MÊS DA SAÚDE DO HOMEM

O mês de novembro é marcado pelo reforço nos cuidados com a saúde do homem. No Brasil, o câncer de próstata é o segundo mais comum entre este público (atrás apenas do câncer de pele não-melanoma). Em valores absolutos e considerando ambos os sexos é o quarto tipo mais comum. A estimativa do Instituto Nacional de Câncer (INCA) é de que, até o final deste ano, cerca de 68 mil homens tenham a doença.

Ainda de acordo com o INCA, o câncer de próstata é considerado uma doença da terceira idade, já que cerca de três quartos dos casos no mundo ocorrem a partir dos 65 anos. Embora seja uma doença comum, por medo ou por desconhecimento, muitos homens preferem não conversar sobre esse assunto.

Em sua fase inicial, o câncer da próstata tem evolução silenciosa. Muitos pacientes não

apresentam nenhum sintoma. Quando apresentam, são semelhantes aos do crescimento benigno da próstata, como dificuldade de urinar, necessidade de urinar mais vezes durante o dia ou a noite. Na fase avançada, pode provocar dor óssea, sintomas urinários ou, quando mais grave, infecção generalizada ou insuficiência renal.

### É POSSÍVEL PREVENIR A DOENÇA?

Adotar práticas saudáveis diminui o risco de várias doenças, inclusive o câncer de próstata. A Unimed Volta Redonda apresenta quais as principais formas de prevenir a doença:

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

### TRATAMENTO

Sempre com atendimento humanizado e pensando no máximo bem-estar de seus pacientes, o Hospital Unimed Volta Redonda conta com serviço diferenciado em Oncologia Geral, Onco Hematologia, Infusão de quimioterápicos, Cirurgias Oncológicas e Administração de medicações especiais (hematológicos e reumatológicos). Possui equipe multidisciplinar, composta por médicos oncologistas, enfermeiros especializados na área, farmacêuticos e psicólogos que oferecem atendimento humanizado.

O Hospital Unimed Volta Redonda atende cliente Unimed, particulares e outros convênios.

Fonte: Unimed-VR



**PROGRAMA  
CAPACITAR**  
Capacitando para fazer melhor

**AGENDA**  
**NOVEMBRO - 2018**



Agenda do Programa Capacitar  
Veja mais informações no site  
[www.cdlvr.org.br](http://www.cdlvr.org.br)

Faça um curso com instrutores especialistas. Faça sua inscrição através do telefone (24) 3347-5845 ou 3347-3481. Ou por e-mail para [contatovoltaredonda@sebraerj.com.br](mailto:contatovoltaredonda@sebraerj.com.br)

### ▶ OFICINA

ORGANIZE SUAS IDEIAS E PLANEJE  
A ABERTURA DE UMA EMPRESA

**06 de Novembro**

de 14h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

**INVESTIMENTO: GRATUITO**

### ▶ PALESTRA

NEGOCIAÇÃO E VENDAS

**08 de Novembro**

de 19h às 21h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

**INVESTIMENTO: GRATUITO**

### ▶ PALESTRA

MOTIVAÇÃO PARA VENDER MAIS  
E MELHOR

**13 de Novembro**

de 19h às 21h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

**INVESTIMENTO: GRATUITO**

### ▶ SEMINÁRIO

ATENDER BEM PARA VENDER BEM

**28 de Novembro**

de 19h às 21h

Local: SEBRAE de Volta Redonda

**INVESTIMENTO: GRATUITO**



# 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](http://www.cdlvr.org.br)



[facebook.com/cdlvoltaredonda](https://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](http://www.cdlvr.org.br)

