

O Leijista

Ano XIX - nº176 - AGOSTO - 2019



9^a Feijoada

INSTITUIÇÃO BENEFICENTE



FEIJOADA
AMIGO SOLIDÁRIO
JÁ TEM DATA MARCADA

DOMINGO
1º DE SETEMBRO
A PARTIR DAS 12H



- 03** Palavra do Presidente
- 04** Aconteceu
- 05** CDL-VR vai comemorar 50 Anos
- 06** Happy Hour com Sandro Magaldi
- 08** Parceiro 10
- 09** Conversando com o Sebrae
- 10** São Cosme e São Damião
- 12** Curso CDL-VR e Unimed
- 13** Desenvolver-se
- 14** Rua de Compras Santo Agostinho
- 16** Espaço CDL Jovem
- 18** Informação e Ação
- 20** Mundo Virtual
- 22** Entrevista com Novos Associados
- 24** Novos Associados
- 25** Semana Nacional da Pessoa com Deficiência Intelectual e Múltipla
- 26** Comércio e Serviço
- 28** Espaço Tributário
- 29** Agenda Programa Capacitar
- 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
Pedro Henrique Duarte

Fotos

Carlos Caldeira

Tiragem

1.500 Exemplares
*As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores.

DIRETORIA



Presidente

Gilson Ferreira de Castro

1º Vice-Presidente

Leonardo Costa de Almeida

2º Vice-Presidente

Elida Regina Reis Leal

1º Diretor Secretário

Luís Fernando Soares Cardoso

2º Diretor Secretário

Paulo Roberto Fagundes da Costa

1º Diretor Financeiro

José Carlos do Nascimento

2º Diretor Financeiro

Luiz Claudio Alves Delgado de Avila

1ª Diretora Social

Maria Auxiliadora Ávila Marcelino

2ª Diretora Social

Mônica Laviola de Queiroz Cândido

Diretor de Comunicação e Tecnologia

Eduardo Guimarães Prado

Diretor de Comunicação e Tecnologia

Rafael Silva Ferreira Mendes

Dir. de Desenv. Econ. e Tributário
Evandro Queiroz Glória

Diretor de Serviços e Produtos
Adriano de Oliveira Santos

Diretor Adm. e de Patrimônio
Maurílio Marcelino da Silva

Diretor Adm. e de Patrimônio
Cleverson Stocco Moreira

Diretor Comercial e de Franquias
Giovane Freitas Ferreira

Diretor Jurídico
Yhel Paulo Esteves

Diretor de Assuntos Políticos
Luiz Carlos Hallack Sarkis

Assessor da Presidência
Jonas de Carvalho

Conselho Fiscal
Osmar Fernandes de Souza
Antônio Luzia Borges

Suplente Conselho Fiscal
César Fernando Alves Abrantes
Sônia Maria Alves de Lima
Maycon César Inácio Abrantes
Mozart Eliziário da Cunha



Presidente

Bruno Siqueira de Freitas

1º Vice-Presidente

Marcos Moreira Abrantes

2º Vice-Presidente

Paulo Roberto Costa Docca

1º Diretor Financeiro

Leandro Schwartz Noel

2º Diretor Financeiro

Carlos Alexandre Machado Santos

1º Diretor Social

Daniel Rodrigues Cardoso

2ª Diretora Social

Fernanda Toniolo Lima

1ª Diretora de Mobilização

Thais de Oliveira Ferreira de Souza

2º Diretor de Mobilização

Lucas de Paula Ribeiro

1º Diretor de Sustentabilidade
Robert Souza

2º Diretor de Sustentabilidade
José Luiz Fagundes

1º Diretor de Comunicação
Thales da Silva Dias

2ª Diretora de Comunicação
Amanda França

1º Diretor Jurídico
Vitor Augusto Maldonado Pereira

2º Diretor Jurídico
Arnon Arbex

1ª Diretora de Capacitação
Laura Almeida de Castro

2º Diretor de Capacitação
Paulo Braga

Dir. de Franquia e Oportunidades
Paulo Ricardo Pereira

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)

QUEREMOS ESTAR COM VOCÊS, ASSOCIADOS, NOS 50 ANOS DA CDL-VR

*Gilson Ferreira de Castro



No mês que vem, a CDL de Volta Redonda completará 50 anos. São cinco décadas de muito trabalho, de aprendizado e de crescimento. E tudo isso só tem sido possível, porque contamos desde o início com a dedicação de comerciantes visionários, que pensaram no poder da união da nossa classe e deram o primeiro passo, criando, na época o Clube de Dirigentes Lojistas, voltado para oferecer o Serviço de Proteção ao Crédito, quando, vender a prazo, no carnê, era uma das poucas formas de parcelar para o cliente, que precisava “anotar”, além do cheque pré-datado. Muita coisa mudou de lá para cá. E a CDL não ficou para trás. Vem se modernizando e crescendo, acompanhando as tendências cada vez mais tecnológicas e virtuais.

Nada disso seria uma realidade, se você, associado, não estivesse conosco. Por isso, a nossa festa, programada para o dia 19 de setembro, no Galpon, precisa contar com vocês. Sabemos que nesta correria do dia a dia em busca de terminar as tarefas, muitos comerciantes e prestadores de serviços não têm tempo de atualizar seu cadastro para receber nossos informativos, comunicados e convites. Por isso, lançamos a campanha Atualiza CDL.

O principal objetivo é atualizar endereço, telefone e e-mail. Sem essa atualização, você pode acabar ficando de fora do nosso evento, uma vez que o convite da nossa festa será enviado digitalmente. Contamos com vocês. Nesta edição também tem uma matéria sobre essa atualização e sobre os 50 anos da CDL-VR.

Aproveito também para convidá-los para a Feijoada Amigo Solidário, que está sendo organizada com muito carinho pela CDL Jovem. Mais uma vez, este evento cheio de energia positiva, vem com novidades, além de já ter se tornado uma tradição em Volta Redonda. Este ano, o valor líquido arrecadado com a venda das camisetas, passaporte para o evento, será doado para a Apadem (Associação de Pais de Autistas e Deficientes Mentais). Além da fatura que é a nossa feijoada, terá diversas atrações regionais, dando espaço também para divulgar os artistas da nossa região. Então, setembro será um mês de muita confraternização. Vamos aproveitar agosto para planejar o próximo mês.

Aproveitando, deixo os parabéns para todos os papais, que comemoram no segundo domingo de agosto, esta data. Um feliz Dia dos Pais a todos!

Gilson Ferreira de Castro
Presidente da CDL de Volta Redonda

CDL-VR REALIZA MESA CONTÁBIL

PARA APRESENTAR AS ATUALIZAÇÕES DO ESOCIAL PARA EMPRESÁRIOS

A CDL-VR realizou nos dias 23 e 24 de julho, terça e quarta-feira, no auditório da entidade, a segunda edição, em 2019, do Mesa Contábil, evento que tem o objetivo de trazer tecnologia que agregue conhecimento para o empresário e colaborador da cidade de Volta Redonda, além de temas diferentes nessa pauta de formação profissional. O palestrante foi Wanderlei das Chagas, membro do Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro (CRC-RJ), que falou sobre as modernizações do eSocial.

Para diminuir a burocracia e estimular a geração de novos empregos, o governo federal decidiu modernizar o eSocial (Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas). A ideia é simplificar o dia a dia do empregador e estimular a geração de postos de trabalho. O processo será substituído por um sistema bem mais simples em 2020, simplificado e desburocratizado, permitindo que o Estado e o empregador se unam para gerar crescimento.

“Isso é a tecnologia e a modernidade indo a favor do contador, os retrabalhos que o contador tinha para fazer serão suprimidos nessa nova transmissão. Essa evolução na contabilidade, contribui-



Wanderlei das Chagas palestrando



Os profissionais passaram o dia estudando

rá para que a receita federal tenha uma informação mais limpa e transparente. O problema que temos é a oscilação da internet no nosso país, o que contribui para alguns erros nessa transmissão e é justamente isso que está trazendo certo pânico aos profissionais da área”, disse o professor.

A palestra, organizada pelo diretor tributário da CDL, Evandro Glória, reuniu cerca de 30 participantes, que puderam conhecer atualizações importantes. Nesse novo modelo, todas as informações coletadas pelas empresas vão compor um banco de dados único, administrado pelo Governo Federal, que abrangerá mais de 40 milhões de trabalhadores e contará com a participação de mais de 8 milhões de empresas, além de 80 mil escritórios de contabilidade. Na prática, as empresas terão que enviar periodicamente, em meio digital, as informações para a plataforma do eSocial.

“A palestra foi um complemento do que a gente já vem vivendo dentro das mudanças que o governo tem colocado para nós. E agora nós do ramo percebemos que não será o fim do eSocial, mas sim uma nova fase para nos ajudar no futuro e até atualmente. Essa apresentação foi ótima para nos mostrar nosso estado atual e como serão os meios que as empresas usarão para a escrituração digital, num futuro próximo”, falou Débora de Paula, gerente em Recursos Humanos.

PRESIDENTE DA FCDL-RJ

SE REUNIU COM CDL'S DO SUL DO ESTADO

No dia 8 de julho, o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro, Marcelo Mérida, esteve na sede da CDL-VR, numa reunião com o objetivo de realizar uma apresentação das ações para o segundo semestre de 2019 e um balanço das realizações feitas no primeiro semestre. Ele ainda esteve presente nas CDL's de Barra Mansa e Resende.



Marcelo Mérida com diretores da CDL-VR

CDL-VR VAI COMEMORAR 50 anos COM FESTA EM SETEMBRO

ASSOCIADOS DEVERÃO ATUALIZAR CADASTRO PARA RECEBER CONVITE E CONFIRMAR PRESENÇA

O ano de 2019 é especial para a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda. Em setembro, a entidade, que foi fundada no dia 10 com a implantação do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), completa o Jubileu de Ouro. São 50 anos na cidade, dedicados ao incentivo do comércio, fortalecimento dos lojistas e à criação de alternativas que vão facilitar o dia a dia dos associados.

Para comemorar, está sendo organizada uma festa, marcada para o dia 19/09, no Galpon, uma quinta-feira, onde os associados poderão celebrar esta data tão importante junto à diretoria. Para isso, foi lançada a Campanha Atualiza CDL. É extremamente importante a atualização do cadastro junto ao setor administrativo da CDL-VR para que

todos recebam o convite, entregue por e-mail. Para mais informações basta entrar em contato pelo telefone 3344-8050. Mais detalhes dessa grande confraternização serão divulgados nas redes sociais e no site da CDL.

O presidente Gilson de Castro falou sobre a realização da festa e dessas cinco décadas de trabalho da instituição. "A credibilidade da CDL-VR junto com o lojista é muito grande. Nós, empresários, sabemos bem disso. Então estar à frente da entidade, como presidente, é uma honra, especialmente neste ano de 2019, que a CDL de Volta Redonda completa 50 anos, um marco que nos motiva a continuar inovando, dialogando e defendendo o lojista da nossa cidade", afirmou.

CONHEÇA UM POUCO DA HISTÓRIA E OBJETIVOS PERMANENTES DA INSTITUIÇÃO:



Fundada em 10 de setembro 1969, quatro anos depois de implantado o SPC (Serviço de Proteção ao Crédito), em Volta Redonda, interior fluminense do Rio de Janeiro, a CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda) vem sendo o principal suporte aos empresários na cidade.

Além de oferecer serviços do SPC, a entidade é atuante junto ao Poder Público e, socialmente, defendendo os interesses dos lojistas e do setor produtivo em geral, evitando que leis municipais, estaduais e até federais sejam aprovadas, de forma a onerar a carga tributária.

OBJETIVOS PERMANENTES:



- Dar suporte ao lojista;
- Gerar satisfação permanente em favor dos associados;
- Liderar o mercado de proteção ao crédito na região;
- Manter o equilíbrio financeiro da CDL;
- Atualização tecnológica dos serviços prestados;
- Formar sintonia permanente junto às demais CDLs;
- Preservar íntegro o patrimônio da CDL;
- Buscar satisfação plena de seus funcionários;
- Utilizar o Programa de Qualidade Total;
- Buscar o desenvolvimento de novos serviços;
- Promover a integração do meio lojista da região;
- Formar técnicos para atuação na área comercial;
- Manter-se integrada à Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL-RJ) e à Confederação Nacional das Câmaras de Dirigentes Lojistas (CNDL);
- Incentivar o empreendedorismo;
- Incentivar novos e jovens dirigentes por meio da CDL Jovem.

ATENÇÃO - Renove seu cadastro através do telefone (24) 3344-8050 ou entre em contato com um dos promotores comerciais.

HAPPY HOUR DO MÊS DE JULHO RECEBE

Happy
Hour
EMPRESARIAL

Sandro Magaldi COM A PALESTRA GESTÃO DO AMANHÃ



pode não conseguir ter acesso a esse conteúdo, fora da cidade. O objetivo é proporcionar isso e trazer inovação, tecnologia para somar no dia a dia dos nossos associados”, disse.

O palestrante, Sandro Magaldi, falou sobre a importância de estar aberto a novas perspectivas do empreendedorismo e comentou sobre os principais desafios para o empresário atualmente. “A grande questão é alinhar a rotina dele com a inovação, o pensamento do futuro. Hoje o mundo muda a todo momento, então, se ele não equilibrar e se adaptar corre o risco de sucumbir”, afirmou.

“Para uma mudança, é necessária uma postura perante o aprendizado. Numa sociedade complexa como a do mundo atual, é preciso estar muito aberto a aprender. O empreendedor

O Happy Hour do mês de julho apresentou uma nova proposta, abrindo a agenda de eventos para o segundo semestre do ano. A segunda edição de 2019 recebeu Sandro Magaldi, um dos grandes nomes de gestão estratégica de vendas no Brasil, apresentando sua palestra 'Gestão do Amanhã'. O evento foi realizado em dois momentos: a palestra, no auditório, e depois uma confraternização com coquetel no salão de eventos.

O presidente da CDL-VR, Gilson de Castro, abriu o evento, apresentando um balanço sobre as principais atividades realizadas no primeiro semestre e as próximas ações para a segunda metade do ano. A proposta para o Happy Hour neste novo formato é, além da parte social onde os participantes fazem o networ-

king, trazer conhecimento e levantar alternativas para o crescimento empresarial.

“Nossa ideia é sempre focar no associado e a palestra com o Sandro Magaldi reforça essa iniciativa da CDL-VR. Nós queremos trazer novidades para o lojista, inclusive o pequeno empresário, que muitas vezes





brasileiro acabou não valorizando isso ao longo dos anos, ele acredita que apenas o conheci-

mento diário não é mais suficiente. Então, é preciso saber buscar as ferramentas e estudar conti-

nuamente, para estar disposto a receber e aplicar novos conceitos”, complementou.

Quem participou ficou bastante satisfeito e ansioso para colocar em prática todo o conteúdo apresentado. “Foi tudo muito bom, o conhecimento passado nos faz ter uma visão diferenciada. É um dos questionamentos que fazemos para a cidade, de trazer inovação, empreendimento. Já vínhamos buscando isso e é bom saber que estamos no caminho certo, além de conhecer outras pessoas que buscam a mesma coisa”, disse Lígia Ribeiro, da Mentoria Criativa.

VEJA UM POUCO MAIS DO QUE ACONTECEU NO HAPPY HOUR



Fotos: Francis Braga





A edição da revista **O LOJISTA** deste mês traz mais dois associados que aderiram ao projeto Parceiro 10, que tem como objetivo ajudar a divulgar

seus parceiros que oferecem descontos para os associados, fortalecendo suas marcas, com a chancela da CDL de Volta Redonda.

ATIVA LIVE MARKETING

A Ativa Live Marketing surgiu a partir da necessidade de uma agência na região que prestasse o serviço de live marketing. Não havia nenhuma que proporcionasse o chamado marketing de experiência. Não se trata de um serviço simples, por conta da exigência de uma boa estrutura, uma equipe multifuncional, além de toda a experiência na área. Hoje, no entanto, contam tanto com a estrutura, quanto com sua equipe e acumulam ainda mais experiências atendendo empresas multinacionais.

Segundo Guilherme Bichara, proprietário da Ativa, tudo acontece ao vivo. Desde a contratação de um carro de som, carrinho de pipoca, coffee break, panfletagem até grandes eventos corporativos, palestras, workshop, etc. “Oferecemos também o serviço denominado Marketing +, um plano completo para quem deseja integrar suas ações do PDV com o ambiente online, como gerenciamento de redes sociais. Planejamos e desenvolvemos mídia interna e externa (banner, letreiro, backdrop, faixa de rua, etc), design de peças promocionais para PDV (cardápio, folder, convites e ingressos, por



Equipe da Ativa Live Marketing

exemplo), além de todo planejamento de projetos para identidade visual”, explicou.

SOBRE O P10: “Para a Ativa que tem em seu DNA e vive no seu dia a dia com criação de ações para promoção de marca, o Parceiro 10 é uma ótima oportunidade que cada vez mais nos posiciona no mercado como os únicos da região. É um cartão de visita para que outros lojistas conheçam a empresa, conheçam o marketing de experiência e como utilizá-lo a seu favor, criando um relacionamento mais próximo com sua audiência”, disse Guilherme.

SD - SOBRANCELHA DESIGN

A Sobrancelha Design é uma franquia especializada em tratamento de sobrancelhas, que leva o seu serviço para todo o Brasil e exterior. Há um ano e nove meses eles vieram para Volta Redonda aplicar uma nova filial da empresa também no Sul do Estado. A empresa se localiza na galeria do Teatro Gacemss, no subsolo. A linha de materiais utilizados pela franquia é exclusiva.

Além do próprio design e também do serviço de manutenção, que envolve: reaplicação do design personalizado, limpeza, pintura, hidratação e finalização, utilizam também um gel que recupera a sobrancelha, trabalhando no crescimento dela. Outro serviço é o de depilação facial, processo que utiliza linha para retirada dos pelos do rosto. Este processo garante uma duração prolongada, diferente dos feitos com cera e lâminas e não agride a pele. Também têm uma linha própria de maquiagem, a SD Make Up, que tem, inclusive, uma linha vegana.

SOBRE O P10: “O Parceiro 10 é um projeto que a-



Equipe da Sobrancelha Design

grega muito valor para nós. Traz mais visibilidade e atrai o cliente, pois tem diversos meios de divulgação. Nós gostamos muito também desta entrevista que demos para a revista. Foi muito bacana, porque têm um alcance interessante. É um dos destaques nos serviços oferecidos. É sempre bom ser visto e, hoje em dia, muito necessário também”, afirma Rosana Fernandes, gerente da franquia de Volta Redonda.

LIDERAR

TAMBÉM É UM PROCESSO DE AUTOGESTÃO

*Renato Regazzi

O processo de autoconhecimento é um fator crítico de sucesso dos líderes atuais para fazer frente às crescentes demandas referentes a economia do conhecimento e a velocidade das transformações tecnológicas, onde o líder deve conhecer seus pontos fortes e fracos, valores, propósito de vida e competências, para conseguir ter um alto desempenho profissional e pessoal, gerando valor para as empresas e organizações.

É sabido que algumas características que definem um indivíduo têm como base a hereditariedade, que pode ser definida pelo 'DNA', o ambiente que é o local onde se vive juntamente com a cultura, as relações familiares, normas e regulamentos, e as experiências individuais e coletivas, positivas e negativas, que um indivíduo pode passar pela vida. Todos estes determinantes das características pessoais definem as singularidades de uma personalidade. O que deve ser bem entendida para que o indivíduo consiga atingir o seu melhor desempenho, por meio do autoconhecimento.

No contexto da busca por um alto desempenho, analisar as próprias forças e fraquezas, valorizando os pontos positivos, definindo quais valores são importantes, entendendo o lugar ao qual pertencemos e compreendendo qual contribuição deve-

mos e podemos dar as organizações, empresas e a sociedade, assumindo a responsabilidade pelos relacionamentos e nossos atos pessoais e profissionais, pode ser uma boa forma de se tornar um líder de alto desempenho, alcançando metas e realizações. É muito importante termos consciência dos nossos talentos, interesses e aptidões, desta forma podemos praticar melhor a nossa autogestão e nos tornar líderes que realmente podem fazer a diferença em nossa sociedade.

A autoadministração exige o melhor controle das nossas emoções, hábitos, conhecimentos, habilidades e competências, valorizando a capacidade de aprender e dar foco e atenção ao que estamos pensando e fazendo no momento. Esta é uma das bases da lógica da autogestão. Então, ter foco facilita a atenção e reduz o consumo de energia do nosso cérebro, sendo recomendada a realização de uma tarefa de cada vez e não a realização de várias tarefas ao mesmo tempo, quando fazemos nossas atividades pessoais e profissionais, evitando a multitarefa, o que para muitos pode parecer "contraditório", devido à falsa percepção que muitas pessoas têm em relação ao tema, sem observar os argumentos científicos adequados. O que a ciência diz, de fato, é que o nosso cérebro funciona melhor e mais eficiente, gastan-

do menos energia, quando fazemos uma tarefa de cada vez.

O processo de autogestão deve evitar também as armadilhas das falsas percepções, que podem distorcer a realidade e prejudicar os nossos julgamentos. Então, devemos ter atenção para não criar estereótipos, limitações, semelhanças, projeção, percepções seletivas devido a nossa subjetividade e também analisar algum fato por partes ou fragmentos, dente outras potenciais falhas de interpretações, que possam prejudicar o nosso julgamento, nossas relações e desempenho. Então devemos valorizar a visão sistêmica, convergente e evitar as subjetividades.

O tema da autogestão, por meio da liderança de si mesmo, pode permitir uma reflexão sobre a importância do autoconhecimento e da autoadministração que devemos ter sobre nossos atos pessoais e profissionais, e que o nosso sucesso depende mais de nós do que das condições que nos são oferecidas, das condições de "contorno". Este entendimento pode facilitar para que os líderes e suas equipes promovam resultados visando a alta performance para as empresas, organizações e para a sociedade, com motivação e autorrealização.

*Renato Regazzi, é gerente de Grandes Empreendimentos do Sebrae Rio

TRADIÇÃO DE SÃO COMES E DAMIÃO SEGUE AQUECENDO VENDAS

No dia 27 de setembro, é comemorado o Dia de Cosme e Damião. Para celebrar a data, em homenagem aos irmãos gêmeos que eram médicos e curavam pessoas e até animais sem cobrar nada pelo atendimento, é comum no Brasil, distribuir doces para as crianças. Muitas famílias católicas ainda mantêm essa tradição em agradecimento a alguma graça atendida atribuída aos santos.

Para as lojas de doces, esta é considerada uma das melhores épocas para vender. Atentos a essa demanda, o comércio especializado se concentra em trazer novidades para atender a todos os públicos que seguem a tradição. A expectativa é de que as vendas aumentem 25% neste ano. É o que espera a loja Paraíso dos Doces, que está no ramo há mais de 12 anos, e uma das mais tradicionais do bairro Santo Agostinho.

“Os pedidos de balas, doces e produtos típicos desta data já se iniciaram em julho. Já fizemos pedidos de pipocas e balas para nossos fornecedores que já



Filipe Alves

se preparam para um volume maior que é gerado com a chegada de setembro”, disse Filipe Alves, proprietário da loja, que atende clientes também de outros bairros.

As vendas, neste período, costumam se estender até o Dia das Crianças, segundo os empresários. Os produtos destinados à data são bastante específicos, por isso, muitas fábricas têm a sua produção exclusivamente voltada para este tipo de mercadoria.

“Alguns itens têm uma saída específica nestas datas, doces mais tradicionais como de abóbora, cocadas e maria-mole, além da pipoca arrozinho, que são os que mais vendem nesta época, para montar os tradicionais saquinho. Além disso, têm outros produtos vendidos normalmente durante todo ano, como balas, chicletes e pirulitos, que também são muito procurados para distribuir para as crianças”, comentou. Segundo ele, por isso, há uma atenção maior na hora de comprar os itens que



Doces para o dia de São Comes e São Damião

**ASSOCIADO, VOCÊ ESTÁ PRECISANDO
CONTRATAR UM COLABORADOR?**

A CDL-VR 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.



Quero cadastrar meu currículo

Estou à procura de um profissional

ENTRE NO SITE E CONHEÇA MAIS DETALHES

www.cdlvr.org.br

OU PELO TELEFONE
(24) **3344-8050**



COSME E SÃO DAMIÃO DAS DO VAREJO DE DOCES

são mais procurados nestas datas.

Ele explicou também que os doces costumam ser menores, por ser mais fácil de manusear e para caber melhor nos tradicionais saquinhos. Quem ainda mantém viva a tradição de distribuir doces no São Cosme e Damião ou no Dia das Crianças, já encontra as melhores opções no comércio de Volta Redonda.

“O Dia de Cosme e Damião já foi mais tradicional, mas ainda continua sendo uma data

boa para o comércio especializado. Estamos muito confiantes que, apesar das novas gerações não serem tão ligadas a datas religiosas, como esta, nos últimos anos, as vendas ainda se manterão em alta”, afirmou.

Apesar de concorrer com grandes lojas dos centros comerciais e de outros bairros, a Paraíso dos Doces, que fica no Santo Agostinho, tem se consolidado nesse mercado, atendendo clientes do próprio bairro e de bairros vizinhos.



SAIBA MAIS SOBRE SÃO COSME E SÃO DAMIÃO

Os irmãos gêmeos viveram na Ásia Menor e ficaram conhecidos por curar pessoas e animais sem cobrar dinheiro. Além de serem considerados os padroeiros da medicina, dos farmacêuticos e das faculdades de medicina, também são os protetores das crianças. No Brasil, a tradição popular de dar

doce em homenagem aos santos ganhou força nas religiões católica e de influência afro. A distribuição de balas e doces para os pequenos é um ritual que é passado entre gerações, fazendo com que as vendas em lojas de atacado de doce aumentem no mês de setembro.



Portobello shop

A casa da Portobello.

voltaredonda@portobelloshop.com.br

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

CDL-VR E UNIMED REALIZAM CURSO PARA ATENDIMENTO DE CLIENTE NA ÁREA DA SAÚDE

Fotos: CDL-VR



No dia 27 de julho, sábado, foi realizado no auditório da CDL-VR, o Curso de Atendimento ao Cliente para Consultórios e Clínicas, organizado pela Unimed. A parceria das duas instituições, que já existe há anos, tem o objetivo de promover ações que vão ser diferenciais na vida destes profissionais. A duração foi de quatro horas.

A abertura foi feita pelo diretor de capacitação da CDL Jovem, Paulo Braga, que também é empresário no ramo da saúde e falou sobre a importância da realização. "A Unimed é uma referência em atendimento, então o curso é de extrema importância, especialmente, para o associado que trabalha com esta área. A parceria trouxe essa iniciativa que abre portas para mais projetos também", disse.

Quem ministrou o curso foi a monitora de desenvolvimento da Unimed-VR, Laudiene Martins, que falou sobre como o curso é relevante para o dia a dia dos participantes. "O curso tem uma visão diferente, porque enxerga o profissional com foco no desenvolvimento dele. Ele sai daqui

com o entendimento de que precisa gerar valor no atendimento, atender com empatia", completou.

O curso, de vagas limitadas, recebeu cerca de 30 participantes, que saíram satisfeitos com o conteúdo, como afirma Marinna Gabriella, recepcionista da Cardiologistas Integrados. "Foi muito válido participar. É um aprendizado que vai agregar bastante valor na nossa rotina e nos ajuda a atender o cliente de uma maneira ainda melhor. Foi muito bom".



PARE, FECHE OS OLHOS, INSPIRE E EXPIRE



Por Rafael Mendes

Nas últimas edições da Revista O Lojista começamos a falar sobre investir em nós mesmos e como é importante se conhecer melhor a cada dia, tratando deste assunto com a mesma importância que tratamos dos nossos negócios. Simplifiquei em três sujeitos: Cérebro, Corpo e Ambiente externo. Hoje eu deveria falar do "Cérebro", mas peço licença para abordar outro tema. É que na caminhada de estudar a melhor maneira de colocar no papel minhas reflexões, achei melhor antes de falar de pensamento consciente e inconsciente como havia planejado anteriormente,

falar de diálogo... Você sabe o que é diálogo?

Sócrates, filósofo ateniense do período clássico da Grécia Antiga foi um grande defensor do diálogo; para ele, era a melhor maneira de se chegar a uma conclusão e assim alcançar a verdade. A VERDADE, é que todos nós mantemos um diálogo interior. Essa relação com nós mesmos acontece com duas dimensões mentais: a consciência e a inconsciência (por isso escolhi falar antes do diálogo interno).

O diálogo interno acontece a todo momento, é a nossa necessidade de buscar equilíbrio, logo é fundamental que te-

nhamos muita positividade nesta etapa, pois é determinante no condicionamento da nossa autoimagem. Uma mente barulhenta, negativa, triste é capaz de causar um enorme estrago.

Pessoal! Vamos respirar, expirar e transpirar mais.

Quanto mais positiva sua mente, melhores resultados terá! A meditação têm feito maravilhas em minha vida, experimente.

Até a próxima, Namastê!

**Rafael Mendes é diretor de Comunicação e Tecnologia da CDL-VR e sócio e professor de dança da República do Movimento, formado em dança, estudante de Pedagogia, com ênfase em pedagogia empresarial. Formado também pela sociedade latino americana de coaching e analista comportamental DISC.*

CONHEÇA NOSSOS
ASSOCIADOS CDL-VR
QUE OFERECEM A
VOCÊ VANTAGENS!



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



Rod. dos Metalúrgicos, 2500
Jardim Belvedere - VR

(24) 2102-7000



Rua Simão da Cunha Gago,
19 - Aterrado - VR

(24) 3346-0897



Rua Sen. Pinheiro Machado,
nº38 - Jardim Amália - VR

(24) 3025-7892
(24) 98837-1349



Rua 7 de Setembro, nº80A - Aterrado - VR

(24) 3343-1060



Rua 18 B, 45 complemento 100
Vila Santa Cecília - VR

(24) 3340-5887



Rua 163, 44
Vila Santa Cecília - VR

(24) 4003-6573
(24) 99231-0911

RUA DE COMPRAS

NO SANTO AGOSTINHO REUNIU CERCA



Consumidores lotaram principal avenida do Santo Agostinho durante todo o dia

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR) mais uma vez marcou presença no “Rua de Compras”, promovido pela Prefeitura de Volta Redonda no dia 8 de julho, no Santo Agostinho. A instituição, parceira do evento, montou seu estande para que os consumidores pudessem fazer consultas ao SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) de graça, incentivando a renegociação de débitos em atraso. O “Rua de Compras” foi realizado na Rua Jaime Martins e ruas vizinhas.

A 12ª edição do evento atraiu cerca de 40 mil pessoas e contou com diversas opções pa-

ra compras, atividades esportivas, de lazer e culturais como o Caminhão da Brinquedolândia, foodtrucks, brinquedos espalhados por toda a avenida, Feira de Artesanato, serviços na Tenda da Saúde, e feira de adoção de animais. A novidade dessa edição foi a apresentação da quadrilha da Terceira Idade. O evento tem apoio, além da CDL-VR, também da Aciap-VR e empresas parceiras.

“Estamos juntos desde o início do Rua de Compras, em 2017. Acreditamos que esse projeto tem um grande poder de divulgar o comércio, promover

um domingo em família com lazer para os consumidores e, principalmente, fomentar as vendas, com as lojas abertas durante todo o dia. A CDL acredita que ações como essa são fundamentais para o desenvolvimento econômico”, afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro.

O secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães, frisou que o centro comercial do Santo Agostinho é bem diversificado. “É impressionante como aqui tem de tudo e atrai um público enorme, só o bairro tem mais de 26 mil moradores e a gente percebe pessoas da cidade inteira vindo comprar”, falou.



Lojas lotadas



Estande da CDL-VR atendeu consumidores e lojistas



Atividades para as crianças

COMPRAS

A DE 40 MIL PESSOAS



CONSUMIDORES APROVEITARAM PROMOÇÕES E ELOGIARAM DESCONTOS

Para a dona de casa, Vanessa da Costa, que está grávida e foi com o sobrinho, é sempre uma boa oportunidade de aproveitar as promoções. “Achei muita coisa barata e ainda tem lazer para as crianças. É bacana também por promover o comércio do Santo Agostinho que é bem diversificado”, comentou.

Débora Correia, que é autônoma, também aprovou o evento. “Evento legal, tudo em conta, muitas promoções, comprei muitos produtos bem baratinhos. Excelente. Estão todos de parabéns”, disse, elogiando o “Rua de Compras”.



Fotos: Carlos Caldeira

LOJISTAS APROVEITARAM PARA FORTALECER MARCA E DIVULGAR PRODUTOS

Quem abriu no Rua de Compras do Santo Agostinho comemorou funcionar. Com mais de 40 mil pessoas circulando, a visibilidade da marca e dos produtos oferecidos com descontos foi grande. Para a diretora do Radeane, associada à CDL-VR, Idenir Geralda de Oliveira, que abriu as portas da escola para visitação e ofereceu

atividades para as crianças, foi uma grande oportunidade para divulgar os serviços oferecidos. “Somos um colégio de ponta, da Rede Positivo, que, apesar de funcionar num bairro de periferia, temos alunos de vários bairros, com uma grade forte de ensino. O Rua de Compras é uma oportunidade interessante, porque encontramos amigos, os pais dos nossos estudantes, promovemos o colégio e também a interação entre a família e as crianças. Muito bom poder participar”, disse.

Opinião positiva também da empresária Beth Borges, dona da loja Destak Presentes. É o terceiro ano que ela participa. “É quase um terceiro Natal para nós, comerciantes. Tudo que vem somar e valorizar os comerciantes sempre ajuda. Fizemos



Equipe Radeane

promoções, com descontos na loja inteira. Também é uma boa oportunidade para fortalecer a marca, porque consumidores de outros bairros vêm e até de outras cidades, como o que já passaram aqui hoje pela loja, vindos de Barra Mansa. É muito bom”, acrescentou.



Beth Borges, proprietária da Loja Destak Presentes

FEIJOADA AMIGO SOLIDÁRIO

JÁ TEM DATA MARCADA

DOMINGO

1º DE SETEMBRO

Um dos eventos mais esperados da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), a “Feijoada Amigo Solidário”, vai ser realizado este ano no dia 1º de setembro, a partir do meio-dia, no Galpon Eventos, na Casa de Pedra, como a do ano passado. O evento, que está na sua nona edição, é organizado pela CDL Jovem, com apoio da CDL Executiva, com uma expectativa de mais de 800 convidados. Como nas edições passadas, haverá show, com artistas regionais, espaço Kids e muitas outras atrações, que serão divulgadas gradativamente. O ingresso dá direito à camisa da feijoada, passaporte para o evento, com tudo liberado: comida, bebida e sobremesa à vontade.

A Feijoada conta com o apoio e patrocínio de diversas empresas, que acreditam na principal proposta do evento, de se ajudar sempre uma instituição sem fins lucrativos. Para saber mais sobre como a sua empresa pode participar, é só entrar em contato com um dos diretores da CDL Jovem.

O presidente da CDL Jovem, Bruno Freitas, explicou que

o primeiro lote dos ingressos para serem trocados pela camiseta já estão à venda e deve esgotar rapidamente, como na edição passada. Por ser muito disputada e muito bem organizada, a Feijoada tem um limite de ingressos disponibilizados, por isso, o quanto antes comprar, menos chances de ficar de fora desse evento que tem como objetivo incentivar a solidariedade.

Toda a renda líquida arrecadada com a venda das camisas é doada para entidades beneficentes desde a primeira edição da feijoada, em 2011. Neste ano, a Associação de Pais de Autistas e Deficientes Mentais de Volta Redonda (Apadem) foi a escolhida pela diretoria da CDL Jovem.

“É nosso papel ajudar, enquanto diretores da CDL Jovem, promover além de oportunidade de capacitação para os empresários, desenvolver a responsabilidade social, não só como um braço da CDL, mas, principalmente, como uma ação agregadora junto aos nossos associados, despertando neles e em seus colaboradores, a vontade de praticar o bem”, afirmou Bruno, reforçando que para saber

mais sobre a venda dos ingressos basta seguir o perfil da CDL Volta Redonda no Instagram e no Facebook, além de acessar o site www.cdldr.org.br.

Bruno lembrou que não é a primeira vez que enfrenta esse desafio de fazer um evento beneficente para mais de 800 pessoas. “Já participei da organização da Feijoada como diretor e foi muito legal. Agora ter essa responsabilidade de organizar como presidente é algo ainda maior, mas muito compensador. É um trabalho muito bonito que foi idealizado por tantos outros diretores há nove décadas. E parabéns a todos pela iniciativa, porque dá muito trabalho. Hoje podemos dar seguimento, recebendo centenas de pessoas com o mesmo objetivo que é o de ajudar o próximo”, afirmou.

SAIBA MAIS SOBRE A



A instituição fica no bairro Sessenta e tem a missão de discutir o autismo, apoiar, orientar as famílias e defender os direitos dos autistas. A organização também realiza palestras para trazer à luz um novo olhar sobre essa condição, que, muitas vezes, foi ignorada ou mal diagnosticada no passado.

9ª Feijoada

AMIGO SOLIDÁRIO

INGRESSO 1º LOTE

ASSOCIADOS CDL-VR | NÃO ASSOCIADOS

R\$100,00 | R\$120,00

CONFIRA FOTOS DA EDIÇÃO PASSADA:



SETOR PRODUTIVO É MUITO IMPORTANTE PARA QUESTÕES SUSTENTÁVEIS



No setor produtivo, há um bom tempo a sustentabilidade não é mais assunto restrito às indústrias poluidoras ou às grandes empresas. As lojas, lanchonetes, bares e pequenos mercados também têm sua parcela de responsabilidade ambiental. A preocupação com o meio ambiente, além de uma condição do mundo atual, é uma exigência dos clientes.

Muitas ideias que já estão em prática no comércio europeu estão se disseminando pelo varejo brasileiro. O comércio justo, a redução da emissão de carbono, o destino das embalagens, resíduos e detritos e o controle dos recursos hídricos, são algumas dessas soluções.

Essas ações são fundamentais porque, hoje em dia, os brasileiros estão preocupados com o meio ambiente e pagariam mais caro por produtos sustentáveis. Essa é a conclusão do estudo "O que motiva os consumidores do mundo", difundido pelo Ibope (Instituto Brasileiro de Pesquisas).

Segundo a pesquisa, 69% dos brasileiros afirmam que pagariam mais por um produto ambientalmente amigável, ficando atrás apenas da República Dominicana (83%), Equador (74%) e China (71%). Percentuais bem acima da média mundial que é de 45%.

O varejo de alimentos pode converter em vendas essa

disposição do consumidor brasileiro de diversas formas. Três ações, entretanto, têm se destacado quando o assunto é a responsabilidade ambiental dos estabelecimentos: a redução do desperdício de comida no preparo das refeições; a utilização de produtos orgânicos, que não recebem agrotóxicos durante seu cultivo; e o comércio justo, quando o empresário obtém seus produtos de pequenos fornecedores da região onde atua, reduzindo os impactos do transporte e valorizando os pequenos produtores de alimentos. Com essas atitudes, os empresários respeitam o meio ambiente e atraem mais clientes.

Confira dicas do Sebrae para uma loja mais sustentável:

O QUE FAZER?



- ✓ Para começar, é bom diminuir aos poucos o consumo de recursos naturais, a geração de resíduos e a emissão de poluentes. Ou seja, evitar desperdícios, utilizando menos recursos e produzindo mais;
- ✓ Invista, trabalhe e se prepare para inserir práticas sustentáveis no atendimento ao cliente;
- ✓ Pratique o uso consciente de recursos naturais como água e energia elétrica;
- ✓ Destine os resíduos de maneira correta;
- ✓ Também lembre-se que: reutilizar, reciclar e reduzir geram um bom lucro à empresa.

GERAÇÃO DE RESÍDUOS



SACOLAS PLÁSTICAS

Crie o hábito, por exemplo, de perguntar ao cliente se ele vai precisar de sacolas plásticas. Por mais simples que seja esta pergunta, ela ajuda a diminuir o uso desnecessário e desenfreado deste material que traz grandes danos ambientais, por não ser destinado de maneira correta.

Uma opção para diminuir o uso de sacolas plásticas é utilizar as sacolas retornáveis.

VANTAGENS

- ✓ Redução de custos com embalagens;
- ✓ Evita o uso de sacolas plásticas, que como dito acima, danificam o meio ambiente;
- ✓ Evita o desperdício de matérias e acúmulo de resíduos.



IMPRESSORAS

Configure as impressoras para impressões frente e verso.

VANTAGENS

- ✓ Diminui o consumo de papel, economizando dinheiro;
- ✓ Economia de 5.000 (cinco mil) litros de água, que são utilizados na produção de cada resma de papel que você deixa de consumir;



DIMINUIÇÃO DE RESÍDUOS

SEPARAÇÃO DO LIXO: A separação do lixo de acordo com o material também é importante, pois ajuda na coleta de lixo e na reciclagem do mesmo.

VANTAGENS

- ✓ Possibilita a reciclagem;
- ✓ Evita a degradação do meio ambiente, por meio da economia de matéria-prima que serve para fabricação de outros produtos;
- ✓ Fortalecimento da economia de cooperativas de reciclagem e contribui para a melhoria de vida dos catadores;
- ✓ Aumento da vida útil dos aterros sanitários, evitando que produtos recicláveis sejam destinados de maneira incorreta.



PILHAS

Ao adquirir pilhas, prefira as recarregáveis.

VANTAGENS

- ✓ Reduz o custo com a compra de novas pilhas;
- ✓ Diminui a geração de resíduos eletrônicos;
- ✓ Diminuição na poluição ambiental.



FONTE: Sebrae e Portal Assai Atacadista

MUNDO VIRTUAL

SE TORNA GRANDE FERRAMENTA DE VENDAS



Pensar em vendas e comércio, atualmente, sem considerar as ferramentas que a internet oferece, é praticamente impossível. O empresário, basicamente, é obrigado hoje a se integrar e utilizar as mídias do mundo virtual para se conectar com o cliente, promover seus produtos e, obviamente, vender. O consumidor do século 21 é altamente conectado, portanto, é necessário explorar o mercado nesse ambiente. E não é preciso ser expert em venda online. Basta olhar para as nossas redes sociais, email e outros aplicativos. Para onde se olha no mundo virtual, eles estão lá: anúncios tentando te fazer comprar, com promessas de descontos e muito mais facilidades.

Uma das plataformas que vêm atraindo cada vez a atenção dos vendedores é o Whatsapp. A ferramenta, que pertence ao Facebook, é um campo excelente para se utilizar, quando a empresa tem acesso ao número do cliente. Em estudo apresentado



Fachada da Fórmula Pizzaria

pela empresa, foi constatado que cerca de 100 milhões de brasileiros utilizam a rede, o que representa aproximadamente uma a cada duas pessoas. Um usuário comum acessa cerca de 70 a 150 vezes o aplicativo.

Os números sustentam a grande procura e utilização das lojas ao aplicativo. Um exemplo disso é a loja Graf Modas, que fica em Pinheiral. “O whatsapp é

interessante pelo fato de ser pessoal, então, podemos direcionar cada produto da loja de acordo com o perfil de cada cliente. Isso é fantástico! Podemos criar um canal direto de comunicação personalizada com o consumidor final”, disse o empresário Vitor Alves.

As redes sociais também são uma ferramenta fundamental, porque permitem atingir o cliente com direcionamento bastante segmentado. “Hoje, tenho muitos clientes que vêm à loja por ter visto um post ou propaganda no Instagram ou Facebook. As redes sociais nos ajudam a selecionar e direcionar nossas propagandas para atingir o tipo de 'persona' que desejamos para o negócio. Dessa forma, é possível maximizar os resultados e esperar respostas positivas nas vendas da unidade”, disse André Mizael, proprietário da Fórmula Pizzaria.



A Graf Modas é referência em atendimento pelo Whatsapp

CINCO FORMAS APRESENTADAS PELO PORTAL ISET DE SE CONECTAR COM VENDAS ONLINE



1 – SEO (Search Engine Optimization)

Essa ferramenta permite facilitar que o seu cliente encontre o seu site de vendas quando estiver procurando no Google informações sobre o que ele deseja comprar. Por meio da apropriação de termos e palavras-chave, basicamente, o seu site pode aparecer nos primeiros resultados de busca e ganhar a atenção do seu potencial cliente já nesse momento inicial que é tão importante.

2 – Mídias sociais

Não há mais como fugir das redes sociais, porque, atualmente elas são importantes aliadas para quase todo tipo de negócio, principalmente, para o e-commerce. Sempre postar conteúdos relevantes para seu público-alvo; promover anúncios; e divulgar informações; além de dar um bom atendimento; é indispensável para ajudar a impulsionar as vendas online.

3 – CRM (Customer Relationship Management)

Essa ferramenta é um sistema de gestão que permite e otimiza o relacionamento da sua empresa com o cliente por meio de processos e tarefas que são executados à medida que o seu potencial cliente caminha em direção ao fechamento da compra e no pós-venda também, de forma lógica e integrada. O e-mail marketing é uma das principais funcionalidades do CRM, o que faz com que e-mails sejam enviados de forma segmentada e automatizada, porém, personalizada. Ou seja, enviar o conteúdo certo, no momento certo, para a pessoa certa.

4 – Certificação de Segurança

Segurança na internet é algo delicado e o consumidor precisa sentir-se seguro na hora de realizar uma compra no site da sua empresa. Para isso, você precisa transmitir confiança aos seus potenciais clientes. Investir em um selo de certificação de segurança não é uma coisa muito complexa e representa um dever do empreendedor digital. Uma opção de certificação gratuita é a E-bit.

5 – Plataforma de E-commerce

Uma plataforma de e-commerce é o sistema que permite a criação e gerenciamento de uma loja virtual. Isso significa poder visualizar as atividades em seu site e administrar as informações, produtos, dados de pagamento, entrega e muito mais. Esse sistema é a base do e-commerce, por isso, precisa ser muito bem escolhido e bem alinhado às estratégias do seu negócio, assim, como precisa integrar todas as outras ferramentas citadas anteriormente.

Atualmente existem muitas ferramentas para o e-commerce no mercado e muito marketing em torno delas, o que não significa que você precisa investir em todas para ter bons re-

sultados, mas, sim, analisar quais atendem melhor às necessidades dos seus clientes e da sua empresa.

Portanto, saiba que trabalhando com essas cinco ferra-

mentas principais, você poderá ter praticidade, eficiência e maior controle sobre o seu negócio, conseqüentemente, melhores vendas e clientes satisfeitos.

PRECISOU, FALE CONOSCO!
CANAL DE ATENDIMENTO
24 98125-9431
50 ANOS CDL Valtão Redondo

IDENTIDADE VISUAL E MARKETING DIGITAL SÃO INDISPENSÁVEIS PARA CONSEGUIR CLIENTES



Em um mundo cada vez mais visual, as empresas encontram nos profissionais formados em Design Gráfico, soluções para inserir sua marca na memória dos clientes, criando e fortalecendo sua identidade visual, primeiro contato de um cliente com a empresa. Isso porque, os designers são responsáveis pela comunicação visual de uma empresa, ou seja, a imagem da marca no mercado.

Contudo, o trabalho desses profissionais não se resume apenas a isso. Produtos criativos para decoração, partes visuais de campanhas publicitárias ou mesmo o desenho de uma peça industrial, também fazem parte da área de atuação deles.

A área com forte base cultural é uma opção para quem gosta de desenhar e se interessa por informática. No mercado atual, existe uma demanda contínua por esse profissional. “Sempre gostei de exercer com criatividade minhas atividades, sempre criei artes desde muito cedo, aos 26 anos, me dediquei ao estudo da área de design e marketing e comecei a editar vídeos e trabalhar como outros tipos de criação de imagens e também criação de conteúdo” disse Fa-

brício Agra, diretor da Interativa Design.

O designer vai ser responsável por criar projetos de comunicação visual, como logotipos e panfletos e também pode desenvolver produtos e embalagens, criar sites e até animações para a internet ou televisão. “Nossa empresa atua na área de criação de peças digitais em vários formatos, Marketing Digital, como na comercialização de produtos ou serviços usando tecnologias digitais, principalmente, para Internet e Gráfica Rápida como na produção de cartões de visita, panfletos, camisetas, copos, canecas e canetas, encadernações, xerox, entre outros produtos” disse Fabrício.

Pela variedade de funções, o mercado de trabalho do desig-



ner gráfico é também bastante amplo. A grande maioria das empresas, seja do setor industrial, de serviços ou comércio, precisa desse tipo de profissional. Isso é um ponto extremamente positivo para quem escolhe seguir carreira na área. O mercado para o designer gráfico é altamente competitivo e tem sido assim desde quando a atividade começou a se desenvolver com mais força no Brasil, no final da década de 1990.

Apesar de o mundo hoje em dia ser digital e o ramo de marketing digital e design gráfico estarem sempre em alta, muitas empresas ou lojas não contam com uma ajuda desse profissional ou empresa especializada neste setor. Foi justamente este mercado ainda pouco conhecido por muitos empresários que atraiu o Fabrício para se associar à CDL. “Estou em um momento para aperfeiçoar as parcerias e enxerguei benefícios nesta associação. Percebi nas muitas parcerias interessantes, que podem agregar futuramente ao meu negócio. Além disso, posso divulgar o trabalho da minha empresa, ampliando a visão dos lojistas sobre a importância de dar visibilidade à marca dos estabelecimentos, usando essa grande ferramenta na cidade, que é do marketing, por meio do designer gráfico” disse.

Ele disse ainda que a expectativa da parceria com a CDL é de que a Interativa otimize seus parceiros e clientes, alcançando o sucesso na região. “Acredito que como empresário venho buscando a cada dia ajudar a sociedade e também ter uma estabilidade financeira e acredito que a CDL é uma mão parceira que pode nos ajudar nesse processo de crescimento que não é fácil, mas não é impossível!” completou Fabrício.

AUMENTO NO MERCADO DE FESTAS E BUFFET TRAZEM NOVOS HORIZONTES PARA ASSOCIADO



Ricardo e Simone da Reis Eventos

Mesmo com o cenário instável, novos temas e formas de celebrações surgem todos os dias. Para se ter uma ideia, o setor de eventos e buffet movimentaram R\$ 17 bilhões em cerimônias e festas em 2017, segundo dados da Associação Brasileira de Eventos (Abrafesta). “A oportunidade de levar alegria a pessoas com a festa dando o melhor do nosso conhecimento e amor fez com que eu me interessasse pelo ramo. Eu e minha esposa estamos há quase três anos no mercado sempre buscando aprimoramento e intensidade em tudo que fazemos para realizar sonhos”, disse Ricardo Makis – dono da Reis Eventos.

O setor é um dos poucos que prosperam na contramão da crise. Dados apontam que esse

segmento cresce, em média, 14% ao ano, segundo a Associação Brasileira de Empresas e Eventos (ABEOC). Aliás, O brasileiro é conhecido pelo carisma e pela festividade.

Tal aumento acontece graças à mudança de comportamento do consumidor, que tem encontrado novas razões para comemorar. Mêsversários, aniversários de namoro e de casamento, chás de revelação e fes-



tas juninas em casa são alguns exemplos de celebrações que andam fazendo sucesso. “Trabalhamos com festas em geral e buffet adulto completo e até mesmo aluguel de materiais diversos e mão de obra especializada”, disse. Com isso, o sinal está verde para quem busca oportunidades de negócios e estabelece novos nichos nesse segmento e é, claro, com uma boa divulgação. “Minha esposa tem muitos anos de conhecimento de festas. Nos últimos três anos colocamos todo o conhecimento em prática e está dando tudo certo. Quando nos associamos à CDL, procuramos buscar novos clientes na região, expandir os negócios. Nossas expectativas são de crescimento profissional”, completou Ricardo.

RESERVAMOS ESTE ESPAÇO ESPECIALMENTE PARA SUA EMPRESA!

AnuncieAqui

comercial@cdlvr.org.br / (24) 3344-8050



NOVOS ASSOCIADOS



- AQUARELA CHINELOS
- ARRAZUS STUDIO MEGA HAIR
- BITFINANÇAS CONTROLADORIA
- BRUNA GONÇALVES CENTRO DE ESTÉTICA E MASSOTERAPIA
- CLASSE NOIVAS
- COLHER DE PAU RESTAURANTE
- CONTERMAQ
- CONEXÃO BAR E LANCHONETE
- DEISIANE VIEIRA CALÇADOS
- ESPAÇO FLORESCER
- GP TRANSPORTES
- IFTA - UNIP VOLTA REDONDA
- INTERATIVA CONSULTORIA, DESIGN & MARKETING DIGITAL
- J CHARME BUFFET
- LAURO CESAR MEDEIROS RODRIGUES
- LINDOS PÉS PODOLOGIA
- MG CONTECNICA
- M P BORGES PAPELARIA
- MUFAZA AGROPECUÁRIA
- PET SHOP BICHO BUNITO
- RAINHA DO SABOR
- REIS EVENTOS
- RETIPEÇAS SUPPORT
- ROBERTA TEIXEIRA DA SILVA
- SANDRA ROMERO MACHADO
- TEK MOBILE
- VOLTRON ELÉTRICA E AUTOMAÇÃO

CONHEÇA NOSSOS ASSOCIADOS CDL-VR QUE OFERECEM A VOCÊ VANTAGENS!



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



Rod. dos Metalúrgicos, 2500
Jardim Belvedere - VR

(24) 2102-7000



Rua Simão da Cunha Gago,
19 - Aterrado - VR

(24) 3346-0897



EMPÓRIO
BRASIL

Para você, sua família e seu negócio

Av. Sávio Gama, nº1935
Retiro - VR
Rua Gen. Andrade Neves, nº 350
Colina - VR

(24) 3346-8633



Av. Oscar de Almeida Gama,
359 - Aterrado - VR

(24) 3346-2427
(24) 99315-1537



Rua Paulo Leopoldo Marçal,
nº100 - Aterrado - VR

(24) 99869-2509
(24) 3026-8020



Rua Poços de Caldas, nº23
Minerlândia - VR

(24) 3341-1334



Semana Nacional da Pessoa com Deficiência Intelectual e Múltipla 2019

Por Fabiana Inácio

A Semana Nacional da Pessoa com Deficiência Intelectual e Múltipla é de 21 a 28 de Agosto. É por meio desse evento que as ações de conscientização sobre o tema ganham importância e se fortalecem. Há muito a ser feito para garantir que as pessoas com necessidades especiais tenham seus direitos à cidadania garantidos. Dessa forma, é importante que as comunidades escolares assim como os pais e responsáveis participem de forma conjunta e ativa discutindo sobre a Deficiência Intelectual, corrigindo distorções na aplicação da lei e instruindo os profissionais que lidam com tais crianças com o objetivo de torná-los cada vez mais preparados para a inclusão. É através do ambiente educacional que se constrói a vida de uma criança.

Segundo Werneck, 1999, página 54: "...as escolas têm que esquecer a ideia de que o aluno tem que se adaptar a ela. Pelo contrário, elas devem tornar-se o meio favorável para o aluno". Vale lembrar que a Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apae) caracteriza-se por ser

uma organização social com o objetivo principal de promover a atenção integrada à pessoa com deficiência intelectual e múltipla, realizando um importante trabalho de apoio e defesa dos direitos das pessoas com deficiência.

O Conade (Conselho Nacional dos Direitos da Pessoa com Deficiência) é um órgão superior de deliberação colegiada, criado para acompanhar e avaliar o desenvolvimento de uma política nacional para inclusão da pessoa com deficiência e das políticas setoriais de educação, saúde, trabalho, assistência social, transporte, cultura, turismo, desporto, lazer e política urbana dirigidos a esse grupo social. O Conselho faz parte da estrutura básica da Secretaria Especial dos Direitos Humanos da Presidência da República, conforme a Lei 10.683/03, artigo 24, parágrafo único.

Já a Semana Nacional da Pessoa com Deficiência Intelectual e Múltipla foi criada pela Lei Federal 13.585. Segundo a legislação em vigor, as comemorações visam o desenvolvimento de conteúdos para conscientizar a sociedade sobre as necessida-

des específicas de organização social e de políticas públicas para promover a inclusão social desse segmento populacional e para combater o preconceito e a discriminação.

**Fabiana Inácio é psicóloga especialista em Recursos Humanos da Central de Empregos da CDL-VR.*



APAE BRASIL
Federação Nacional das Apaes

ACESSE NOSSO CANAL

www.youtube.com/cdlvoltaredonda



A CDL-VR
AGORA ESTÁ NO
YouTube

CASA RELICÁRIO

VENCEU CATEGORIA MELHOR PETISCO DA 1ª EDIÇÃO DO VOLTA DE BOTEÇO

A Revista O LOJISTA foi em busca dos segredos que levaram o restaurante Casa Relicário a vencer a categoria "Melhor Petisco", da 1ª Edição do Festival Gastronômico de Volta Redonda, o Volta de Boteco. E descobriu o que o restaurante, especializado em comida brasileira, tem de melhor: um atendimento diferenciado combinado a pratos, que traduzem bem o Brasil, com influência portuguesa, quilombola, na época do Ciclo do Café, quando os negros escravizados e também os índios contribuíram para que o país tivesse hoje uma das gastronomias mais diversificadas do mundo.

E foi pensando nesta mistura brasileira que surgiu a ideia de criar a Casa Relicário, um lugar onde o cardápio é todo voltado para a gastronomia tipicamente brasileira. Os pratos variam desde filé mignon à parme-

giana até trouxinha arretada, que foi o prato campeão da primeira edição do Volta de Boteco. Laci Mendonça, operador da Casa Relicário, contou para O LOJISTA um pouco sobre como foi o processo do estabelecimento até à premiação e os desafios de disputar o concurso de pratos, que foi bastante concorrido.

O LOJISTA: Como foi que você entrou neste mundo gastronômico?

Laci Mendonça: Eu tenho 48 anos de varejo e minha esposa, Simone, é médica. Nós não fazíamos parte desse ramo de gastronomia, viemos a fazer parte pelo Relicário Bistrô, onde tínhamos uma sociedade com os outros proprietários de lá e, consequentemente, entramos no ramo com eles. Há cerca de um ano, eu e minha esposa passamos a ser os operadores do restaurante Casa Relicário, que também funciona na Vila Santa Cecília, na Rua 27.

O LOJISTA: Qual é o objetivo principal da Casa Relicário?

Laci: Nós colocamos como meta principal, a satisfação de nossos clientes. O objetivo é o encantamento do público de modo em geral. Minha esposa no segmento dela e eu no meu. Procuramos mostrar ao público uma satisfação de atendimento e satisfação de gastronomia, pois como consumidor eu sempre busquei eficiência e exigência e não seria diferente agora que temos o nosso próprio estabelecimento servir de modo diferente os nossos amigos, clientes e convidados. Fazemos sempre pensando em tornar esse momento prazeroso e saboroso.

O LOJISTA: A Casa Relicário ainda é ligada ao Relicário Bistrô?

Laci: A ideia da Casa Relicário surgiu de uma sociedade no Relicário Bistrô, mas depois que foi desfeita, eu e minha esposa nos tornamos operadores da Casa Relicário. Hoje eu faço curso para ser chef de cozinha e aprimorar mais a parte organizacional, a gestão do restaurante, e elaborá-la um pouco mais, embora tenhamos uma pessoa altamente eficiente operando a cozinha.

O LOJISTA: Como foi para a Casa Relicário participar do Volta de Boteco?

Laci: Foi um prazer muito grande. Foi uma ação inicial minha, porque já tínhamos participado de vários concursos gastronômicos pelo estado, tanto como consumidor quanto como cliente, então já tínhamos uma noção de como seria. Entramos com muita alegria e leveza e com a ajuda da nossa chef de cozinha,



Laci, Simone e Maicon



Troxinhas arretadas

Clicia Freitas, elaboramos este prato, o Troxinhas Arretadas, que levou o primeiro lugar. Ficamos muito felizes com o resultado.

O LOJISTA: Melhor petisco de Volta Redonda, como foi ser eleito pelo júri e pelo voto popular no "Volta de Boteco"? Você esperava isso?

Laci: Foi um desafio muito grande para a gente. Sempre é um desafio. Fomos com o intuito de

mostrar um bom serviço e um bom prato aos nossos clientes. Embora Volta Redonda tenha uma gastronomia muito boa e bem elaborada, procuramos fazer algo diferente não só com os nossos pratos no restaurante, mas também com o nosso petisco e acho que isso foi um ponto a favor da nossa vitória.

O LOJISTA: O que você achou da organização do Volta de Boteco?

Laci: A meu ver foi um evento de

sucesso que marcou Volta Redonda, muito bem frequentado e muito bem organizado. Da parte organizacional não tem o que se falar, dava para perceber uma transparência, seriedade e profissionalismo de todos os envolvidos no evento. Sobre os participantes, temos que valorizar e parabenizar a todos. Restaurantes e bares renomados, que apresentaram pratos maravilhosos também. Muita qualidade que dificultava saber qual seria o melhor do lugar. E espero mais edições para edificar e marcar no calendário da cidade.



Laci e Paola

POUPANÇA PREMIADA SICOOB 2019

MAIS DE
4 MILHÕES
EM PRÊMIOS

A cada **R\$200,00** depositados,* você recebe um número da sorte para concorrer a prêmios incríveis.

R\$ 440 mil
distribuídos em
prêmios mensais

R\$ 940 mil
distribuídos em
prêmios semanais

4 prêmios de
R\$ 200 mil***

4 Hilux

22 HB20
11 motos
Honda

11 prêmios de
1 UP Move
+ 1 kit
casa nova

Procure uma Cooperativa. Central de Atendimento: 0800 724 4420 | Seg. a sex. - das 8h às 20h
Ouvidoria: 0800 646 4001 | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 045
Atarrado: (24) 3346 0897 / 3346 8860 | Retiro: (24) 3347 0597 / 3346 0570
Vila Santa Cecília: (24) 3340 5854

Para condições de participação, datas dos sorteios, descrição dos prêmios e demais informações, consulte o regulamento em www.sicoob.com.br/poupancapremiada2019

Promoção válida de 1/2/2019 a 31/12/2019 para pessoas jurídicas e físicas domiciliadas em território nacional, associadas ou não ao Sistema SICOOB, titulares de Contas Poupança ativas no BANCOOB. Para condições de participação, datas dos sorteios, descrição dos prêmios e demais informações, consulte o regulamento em www.sicoob.com.br/poupancapremiada2019.
Certificado de Autorização SBC 11.104.002928/2019. Imagens meramente ilustrativas. ***Os valores aplicados devem gerar incremento no saldo da Conta Poupança e permanecer aplicados até o final da promoção para dar direito de concorrer aos prêmios. ****Os prêmios, exceto bens, serão entregues em valores-poupança conforme descrito no regulamento.

SICOOB

Faça parte.

Imagens meramente ilustrativas.

SECRETÁRIO ESTADUAL DE FAZENDA FALA SOBRE DESAFIOS PARA RECUPERAÇÃO ECONÔMICA DO ESTADO

Em entrevista à Revista CRC, do Conselho Regional de Contadores do Rio de Janeiro (CRC-RJ) o secretário estadual de Fazenda, Luiz Cláudio Rodrigues de Carvalho, falou sobre os desafios para recuperar a economia do estado e o que ele pretende fazer para conseguir tirar o Rio de Janeiro da estagnação econômica. A Revista O LOJISTA, por considerar este assunto importante para os associados, e também a pedido do diretor de Desenvolvimento Econômico e Tributário da CDL-VR, Evandro Queiroz Glória, reproduz o texto. Confira abaixo a entrevista.

- Quais são seus planos à frente da Secretaria Estadual de Fazenda, especialmente, diante da grave crise econômica pela qual passamos?

Luiz Rodrigues: Uma crise fiscal não se resolve sem o incremento estrutural da receita e, para isso, é necessário o crescimento da atividade econômica, que só será possível com a melhoria do ambiente de negócios, pois assim fomentamos novas empresas e aumentamos a arrecadação. A melhoria passa por segurança jurídica, desburocratização e simplificação da legislação. Neste ambiente, os contadores são essenciais, pois estão em contato direto com os empresários.

Quero tornar as leis mais claras e fáceis de serem cumpridas, o que vai reduzir os litígios. A ideia é facilitar a vida dos bons contribuintes por meio de sistemas automatizados, que possibilitam a sua autorregularização. Também estamos realizando operações de fiscalização em todo o estado para combater a sonegação fiscal. O que queremos

é o cumprimento voluntário das obrigações e é fundamental que os contadores participem deste processo.

- Uma das frentes de luta do CRC-RJ é a desburocratização. Como uma parceria entre a Secretaria e o Conselho poderia beneficiar os empreendedores fluminenses?

Luiz Rodrigues: A desburocratização e a simplificação das normas são algumas das nossas metas. Neste contexto, a parceria entre a Secretaria de Fazenda e a Classe Contábil – em especial o CRCRJ – é de suma importância para o entendimento das demandas e a construção das soluções. Trabalhando desta forma, implantamos as melhorias no Fisco Fácil, melhoramos o processo de retificação da EFD e realizamos diversas ações para propiciar a automatização de serviços da Secretaria de Fazenda.

- Qual é a importância do Fisco Fácil?

Luiz Rodrigues: O Fisco Fácil é uma ferramenta fundamental no relacionamento com o contribuinte. O sistema prevê soluções modernas de identificação de divergências, fomento à autorregularização e disponibilização de serviços automatizados. Para a secretaria, permite a identificação e cobrança de divergências de toda a nossa base de contribuintes. Inúmeras situações que antes eram tratadas de forma manual passam a ser automatizadas. Assim, nos casos em que os contribuintes insistem em não se regularizar, ficam sujeitos à fiscalização e posterior autuação. Isso gera resultados positivos na arrecadação; tem o potencial de reduzir custos futuros



Luiz Cláudio Rodrigues

com o contencioso e aumenta a percepção de presença da fiscalização. Pelo lado do contribuinte, o sistema dá a oportunidade da solução de pendências antes da penalização com multas. Além disso, gera um ambiente de negócios mais transparente. Já houve uma enorme melhora no atendimento das demandas do contribuinte junto à Sefaz-RJ. Casos que antes dependiam de atendimento presencial e poderiam demorar meses para serem resolvidos passaram a ser solucionados em poucos minutos.

- A Sefaz-RJ pretende estreitar laços com o profissional da contabilidade? De que maneira?

Luiz Rodrigues: Sim. Em pouco mais de três meses de governo, já tivemos três agendas com os profissionais da contabilidade: duas no Rio e uma em Campos dos Goytacazes. A ideia é estar constantemente em contato com os profissionais para aprimorarmos nossos processos e melhorarmos o ambiente de negócios em nosso estado. Não vamos conseguir fazer o que queremos sem o exercício da atividade de contabilidade. É muito difícil fazer negócios no Estado do Rio de Janeiro e essa é uma realidade que pretendemos mudar.

FONTE: Revista CRC



**PROGRAMA
CAPACITAR**
Capacitando para fazer melhor

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



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

PROGRAMA

▶ **LÍDER COACH: LIDERANDO PARA ALTA PERFORMANCE**

05 de Agosto a 06 de Setembro
de 09h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$750,00
(por participante)

4 sessões de coaching individual de 1h cada, nos dias e em horário a combinar:
07 de Agosto a 06 de Setembro

WORKSHOP I 05 e 06 de Agosto, de 09h às 18h

Encontro 1: Conceitos e tendências de liderança e ferramentas de coach.

Encontro 2: Releitura do ambiente e da cultura organizacional da sua empresa, avaliando questões como valores e comunicação interpessoal quando confrontadas com a busca dos resultados econômicos e financeiros.

WORKSHOP II 27 e 28 de Agosto, de 09h às 18h

Encontro 1: Relações de poder, mudança nas organizações, liderança ética, expectativas dos liderados e clima organizacional.

Encontro 2: Reflexões e debates sobre estratégias de liderança de alta performance sob a perspectiva do líder coach.

CURSO

▶ **GESTÃO FINANCEIRA NA MEDIDA**

19 a 23 de Agosto
de 09h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$300,00

OFICINA

▶ **PRATIQUE: MAPEAMENTO DE PROCESSOS**

13 a 14 de Agosto
de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$120,00

OFICINA

▶ **PRATIQUE: GESTÃO DO TEMPO**

27 de Agosto
de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$60,00

SEMINÁRIO

▶ **DIÁLOGO EMPRESARIAL: AUMENTANDO SUAS VENDAS**

30 de Agosto
de 09h às 12h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$50,00

OBS.: O Sebrae de Volta Redonda fica na Avenida Paulo de Frontin, 463, Aterrado.

CUIDADOS COM A PELE NO INVERNO

Ainda falta um mês para a Primavera chegar, por isso, ainda durante o inverno, a umidade do ar baixa e as temperaturas mais frias levam à diminuição na transpiração corporal. Esses fatores fazem com que a pele fique mais seca. Além disso, nesta época, é comum tomarmos banhos mais quentes,

que provocam uma remoção da oleosidade natural de forma mais intensa, diminuindo o manto lipídico que retém a umidade da pele.

Tanto a pele do rosto quanto a do corpo estão sujeitas ao ressecamento no inverno.

O clima frio e seco pode deixá-las com aspecto esbran-

quiçado, o que indica a desnaturação das proteínas. Para evitar tais sintomas é importante fazer hidratações corporais mais profundas e, além disso, investir em uma alimentação saudável, rica em vitaminas e antioxidantes, o que pode trazer benefícios em longo prazo.

ALIMENTAÇÃO ADEQUADA

O ideal é comer legumes, hortaliças e frutas, alimentos que são fontes de vitaminas e minerais que neutralizam os radicais livres, prevenindo o envelhecimento da pele. As frutas ricas em vitamina C, como o morango, a laranja, a mexerica, o limão e a cereja, entre outras; e vegetais, como o brócolis, o repolho e a cenoura, são exemplos de alimentos para esta estação. A soja é outro alimento que deve ser adicionado à dieta saudável. Ela é rica em isoflavonas – substâncias que evitam o ressecamento e melhoram a elasticidade da pele. Adicione também castanhas, nozes e amêndoas, que são ricas em vitamina E, selênio e antioxidantes, importantes aliados para manter a pele saudável e bonita.



HIDRATE-SE

Durante o inverno, é muito comum que as pessoas diminuam a ingestão de líquidos, um erro brutal. Manter a ingestão de água é extremamente importante para conservar a hidratação da pele e de todo o organismo que, naturalmente, fica debilitado por causa do clima frio. Um corpo hidratado apresenta uma pele macia e elástica.

Para pessoas que têm dificuldade em tomar água durante esta estação, uma dica: ingerir chás claros ou de frutas, dividindo a quantidade indicada para um dia, dois litros, entre água e chás. Assim, o consumo torna-se mais prazeroso.



DICAS

- Beba no mínimo dois litros de água por dia;
- Evite banhos quentes e muito demorados;
- Use o hidratante logo após sair do box – ainda no banheiro – com aquele vaporzinho pós-banho, que ajuda na penetração do creme;
- Para peles oleosas e acneicas, evitar hidratante comum no rosto, usar oil free nas áreas de maior oleosidade (rosto e tórax);
- Os lábios também costumam ressecar muito no inverno. É importante usar hidratantes específicos para essa região e, assim, evitar rachaduras;
- Use filtro solar diariamente.

Fonte: Sociedade Brasileira de Dermatologia



Nosso compromisso em **CUIDAR**
de você não para de **CRESCER!**

Queremos atendê-lo cada vez melhor. Por isso,
iniciamos as obras de expansão do nosso Hospital:



Novos equipamentos com tecnologia de ponta



80 novos leitos



Ampliação da capacidade de atendimento em UTI



14 novos consultórios



CDL
Volta Redonda

Associado CDL tem condições
especiais no plano de saúde.
Ligue **3344-8050** e fale com a gente.

ANS - Nº 36458.4

Dr. Vitorio Mascon Puntel
Diretor Técnico Médico
CRM-RJ: 5249657-0 / RQE 9540



EMPRESÁRIO,
CONHEÇA AS VANTAGENS DE SER
NOSSO ASSOCIADO



E VOCÊ JÁ RENOVOU O SEU
**CERTIFICADO
DIGITAL?**



SERVIÇOS



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 comércios de bens e serviços e seus funcionários.



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

NA CDL-VR VOCÊ TEM:

- ✓ Estacionamento próprio;
- ✓ Sala de atendimento exclusivo;
- ✓ Agendamento personalizado;
- ✓ Segurança nas transações eletrônicas;
- ✓ Liberação no mesmo dia .

ASSOCIADOS
POSSUEM MAIS
5%
DESCONTO

**SOLICITE UMA VISITA
E DESCUBRA O QUE A CDL-VR TEM DE MELHOR A OFERECER**

É necessário agendar o atendimento
Horário de funcionamento: Segunda a Sexta - 08:30h às 17:30h

(24) **3344-8052**

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



CONVÊNIOS E PARCERIAS



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

CANAIS DE INFORMAÇÃO AO ASSOCIADO

O Lojista

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



www.cdlvr.org.br



facebook.com/cdlvoltaredonda

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