

O Lojista

Ano XIX - nº177 - SETEMBRO - 2019



CDL COMEMORA JUBILEU DE OURO

50
anos



CDL
Volta Redonda



- 03** Palavra do Presidente
- 04** Aconteceu
- 06** Expectativa Dia das Crianças
- 07** Tecnologia X Fator Humano
- 08** Parceiro 10
- 09** Conversando com o Sebrae
- 10** Rua de Compras Vila Sta. Cecília
- 12** Espaço CDL Jovem
- 13** Desenvolver-se
- 14** Espaço CDL-VR
- 15** Espaço CDL-VR
- 16** Matéria de Capa
- 18** 9ª Feijoada Amigo Solidário
- 22** Happy Hour
- 24** Novos Associados
- 25** Franquias aumentam em VR
- 26** Novos Associados
- 28** Comércio e Serviço
- 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)

Gerente Executivo

Anderson Moysés

Jornalista Responsável

Regiane Amaro Lannes (MTB-22354/01)

Conselho Editorial

Diretorias da CDL-VR e CDL Jovem

Composição, Diagramação e Arte Final

Artmídia Publicidade e Propaganda

Fotolito e Impressão

OLPS Gráfica

Sugestão de Matérias

e-mail: comunicacao@cdlvr.org.br

Estagiários 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

Luis 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 Elizário 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
Vítor 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)

PARABÉNS CDL POR SEUS 50 ANOS

*Gilson Ferreira de Castro



Setembro é mês de festas para a CDL-VR e para nossos associados. A nossa entidade está completando 50 anos de luta e serviço em prol da classe lojista. Cinco décadas de muito trabalho e também de muitas conquistas. Preparamos uma festa linda no dia 19/09, para comemorarmos esse momento ímpar na história da instituição, com muitas surpresas.

Começamos como Clube de Diretores Lojistas e, mais tarde, passamos para Câmara de Dirigentes Lojistas, mas sempre com o mesmo foco: contribuir com uma segurança maior para a venda no crédito; dar suporte aos lojistas; oferecer capacitação; ser o canal de comunicação; e um elo com o Poder Público para melhorias das condições da economia, visando o desenvolvimento da nossa cidade e ser a casa do empresário.

Temos cumprido este papel ao longo dos anos e evoluindo sempre, acompanhando as mudanças que a tecnologia vem imprimindo. Estamos sempre buscando aperfeiçoar ainda mais nossos

produtos, nosso atendimento e nossa estrutura. Crescemos enquanto entidade e em representatividade. Amadurecemos, mas, jamais teria sido possível tudo isso, sem o pioneirismo dos nossos fundadores, que com um olhar visionário, nos trouxeram até aqui.

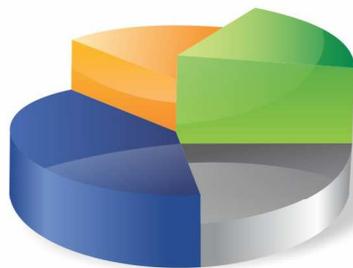
Estou muito feliz de estar pela segunda vez presidindo uma instituição tão séria, com credibilidade e que representa o setor produtivo. Agradeço por ter uma diretoria comprometida, dedicada, além de poder contar sempre com o fôlego da CDL Jovem, tão importante no surgimento de novas lideranças empresariais. Contamos com a dedicação de nossos colaboradores que ajudam a mover essa engrenagem chamada CDL-VR. E o que dizer dos nossos parceiros que estão sempre nos ajudando a realizar os eventos. A palavra para tudo isso é gratidão.

Vamos celebrar essas cinco décadas com o compromisso de trabalhar sempre mais em prol do nosso comércio e prestadores de serviços.

Gilson Ferreira de Castro
Presidente da CDL de Volta Redonda

IMESA CONTÁBIL

CHEGA A SUA 17ª EDIÇÃO



17º ENCONTRO

MESA CONTÁBIL

2019

Nos dias 14 e 15 de agosto, foi realizada a 17ª edição do projeto “Mesa Contábil”. O evento da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), em parceria com o CRC-RJ (Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro), teve o objetivo de levar conhecimento sobre as atualizações contábeis, além de contribuir para a formação técnica dos profissionais e demais associados interessados. O tema foi “Elaboração das Demonstrações Contábeis”, ministrado pela professora Adriana Valente.

O ponto central do curso foi apresentar as principais mudanças ocorridas no cenário brasileiro a partir da adoção das Normas Internacionais de Contabilidade. “A importância dessas informações no atual cenário de gestão dos negócios tornou-se inegável. Uma oportunidade de atualização profissional com a adoção de técnicas cada vez mais aprimoradas, com o objetivo de proporcionar aos

usuários relatórios estruturados, comparativos, com maior grau de relevância, possibilitando a tomada de decisões mais assertivas de cunho operacional e financeiro”, disse a professora.

O contador e membro do Conselho fiscal da CDL-VR, Mozart Cunha, esteve presente, reforçando a importância da participação dos associados nessas reuniões e destacou que o curso foi de alto nível. “Muito bom mesmo e nos ajudou a entender como essas demonstrações se adequam às normas de uma maneira bem clara e objetiva”, afirmou.

Confira alguns elementos essenciais abordados:

- A capacidade técnica de julgamento dos profissionais da área contábil quanto à avaliação e mensuração dos itens patrimoniais, considerando que em larga escala, os relatórios contábeis são baseados em estimativas, julgamentos e modelos e não em descrições ou retratos exatos;
- A observância e aplicação das características qualitativas fundamentais e as de melhorias na elaboração e divulgação desses relatórios;
- A necessidade de evidenciação das informações de forma estruturada e organizada, visando facilitar a análise e a interpretação dos resultados alcançados;
- A importância das notas explicativas e dos quadros analíticos complementares às demonstrações para melhor esclarecimento das variações patrimoniais, do desempenho e financeiro, bem como de fatos que não atenderam aos critérios de reconhecimento nos demonstrativos, mas que podem influenciar períodos futuros;
- A consideração de que os relatórios contábeis precisam ser analisados, considerando outras fontes de informações, tais como as condições econômicas, políticas e o mercado no qual a empresa está inserida;
- O exercício de julgamento da Administração acerca da capacidade da entidade continuar em operação no futuro previsível, contribuindo com o desenvolvimento econômico e social de sua região de atuação.



Os profissionais passaram o dia estudando

SICOOB REALIZA EVENTO PARA GERENTES NO ESPAÇO CDL

O Espaço CDL recebeu, no dia 13 de agosto, os delegados do Sicoob Credirochas da região Sul Fluminense. O encontro contou com a presença não só dos delegados, mas de representantes da unidade de Cachoeiro e também



dos gerentes das agências e de relacionamento. Uma oportunidade de muito aprendizado sobre o cooperativismo e o papel do delegado, pelo assessor jurídico Hayner Capettini, além de um jantar de confraternização ao som de Julinho Marassi e Gutemberg.

+
●
≡

ESTE É O MÊS
DE QUEM
NOS MOVE
A CADA DIA

15 DE SETEMBRO - DIA DO
CLIENTE

+
●

Uma homenagem **50** CDL Volta Redonda 2001

Parceria **SICOOB** Faça parte.



É ESPERADO COM EXPECTATIVA DE AUMENTO NAS VENDAS

Em outubro tem uma das datas mais importantes do ano para o comércio: o Dia das Crianças. No ano passado, segundo dados apresentados pela Serasa Experian, as vendas aumentaram 3,1%, o que representou a maior alta desde 2017. Essa alta traz confiança para o comerciante e gera expectativa para um aumento ainda maior em 2019, em torno de 5%. Em Volta Redonda, os lojistas estão otimistas com a data.

“É esperado um aumento significativo nas vendas, tendo em vista que o segmento de roupas infantis cresceu muito em relação aos anos anteriores nesse período do Dia das Crianças. As crianças por terem mais informações por meio do mundo digital têm optado por roupas. Com isso, se espera em média um crescimento de 10% nas vendas” falou Patrícia Benjamim Ferreira, proprietária e administradora da loja Paty Kids.

Por ser um público bastante particular, o mercado infantil/

juvenil vai na contramão dos outros setores, que apresentaram queda. É importante que os lojistas aproveitem a ocasião para apresentar as suas variedades de produtos e suas formas de pagamento, sempre buscando identificar, entender e atender corretamente as necessidades do cliente, segundo especialistas.

Esse é o caso da Paty Kids que passou a aumentar a faixa e-

tária de suas roupas “Hoje a Paty Kids atende o público de 0 a 18 anos. Bem diferente de quatro anos atrás quando trabalhávamos de 0 a 12 anos. Com o crescimento de nossos clientes comecei a procurar uma forma de mantê-los e deixá-los satisfeitos. Com a extensão dos tamanhos, hoje conseguimos atingir também o público teen que é um grande diferencial da Paty Kids até mesmo para quem procura presentear os adolescentes. Tendo em vista que nessa idade, que não se é adulto e nem criança, a roupa voltada para essa idade acaba sendo uma ótima opção para se presentear”, afirmou.

E como toda data comemorativa sempre há uma procura maior quando o dia se aproxima, as compras de última hora sempre farão parte da rotina dos consumidores. Mesmo com muita gente se preparando e comprando antes, para ajudar seus clientes, a loja aderiu às vendas online também. “As pessoas andam com tempo muito corrido e normalmente os dias que antecedem ou no mesmo dia há um grande aumento nas vendas. Conseguimos facilitar a vida de nossos clientes para evitar as compras de última hora com as vendas através de redes sociais, como Facebook, Instagram e WhatsApp. Dessa forma se pode escolher os presentes pela foto”, disse.

A data além de importante para os pequenos, também é ótima para os lojistas que já podem sentir como será o aumento de vendas também para o fim do ano. As vendas do mês de outubro funcionam como um termômetro, dando uma ideia do movimento em dezembro, considerando que muitos pais compram já pensando também no Natal “Com as vendas de outubro já dá para se basear, com certeza, de como será dezembro, pois com o aquecimento das vendas e a preferência por roupas das crianças aumentando, esse cenário positivo fica bem visível”, avaliou.



Patrícia Ferreira, administradora da Paty Kids

TECNOLOGIA É BOM, MAS NÃO SUBSTITUI O FATOR HUMANO



Era só a compra de um presente para a mamãe e se tornou uma experiência interessante de consumo, com seus pontos positivos e negativos. O shopping estava lotado de filhos apressados e indecisos. Eu já tinha a certeza de que o mimo seria uma blusa bem legal para o almoço em família. Nada muito caro, mas bem charmoso.

Foi com essa certeza que me deparei com a vitrine cheia de nuvenzinhas, quase um abraço para os olhos em meio aos casos. Me atraiu de cara.

Não era só uma vitrine. Tratava-se muito mais de um painel para selfies, cuja função não era exibir as mercadorias da loja. Neste caso, a exibida era eu, ou melhor, era um convite para que os clientes se exibissem. Ao marcar a loja nas redes sociais, automaticamente, sua foto aparecia no totem ao lado.

Uma brincadeira dos novos tempos. Tratava-se de uma vitrine “instagramável”, uma tendência do varejo para ampliar a presença nas redes sociais, o compartilhamento das marcas e um boca a boca virtual que ajuda, e muito, a disseminar uma marca.

Como resistir, visto que as crianças já se contorciam ao meu lado na busca do “ângulo perfeito” para a foto? Já tinham se esquecido do presente da avó quando se sentaram no balanço, indo e voltando com o celular em punho.

O brinquedo, estrategicamente colocado na porta da loja, servia exatamente para esse fim. Foi pensado para que as pessoas pudessem se divertir na produção de minivídeos no Boomerang. Só eu não tinha entendido o recado. As crianças, cuja linguagem digital vale mais que o português, já estavam completamente conquistadas.

Mantive o propósito e entrei na loja. De cara, vi uma estampa que me agradou. Como tenho o mesmo corpo de minha mãe, me dirigi ao provador para experimentar.

Foi chato não ter o apoio de nenhum atendente. Às vezes, quando se está acostumado com a atenção humana, a gente sente meio perdida. É espaço demais para quem não sabe usar. Mas, se teve uma coisa que me conquistou, foi mesmo o painel touch localizado no provador. Fi-

quei surpresa de poder pedir o famoso “número maior” sem ter que gritar por um atendente ou sem ter aquela desagradável sensação quando alguém grita do lado de fora: “E aí, serviu?”. Era só clicar no modelo, pedir a numeração desejada e a peça chegava à cabine pelas mãos de um vendedor, que já havia detectado seu pedido por meio de uma mensagem no celular dele, vista no meio da loja.

Diante dessa experiência, cheguei à conclusão de que as tecnologias são importantíssimas, se bem usadas. É claro que podem evitar situações constrangedoras que, às vezes, ocorrem nas relações de consumo, mas nada substitui a experiência de um bom atendimento, sem eliminação do fator humano. Da mesma forma que não quer se sentir invadido, o cliente não quer se sentir sozinho em uma loja cercada de tecnologias a cada passo. Resolver essa equação é o grande desafio dos lojistas. Por fim, paguei no caixa e saí da loja com o meu presente comprado. Sem contar que aprendi um bocadinho.

FONTE: Revista Varejo SA, por Luciana Lima



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

pantes, que oferecem descontos para os associados, fortalecendo a imagem, com a chancela da CDL de Volta Redonda.

GYM FITNESS

A onda fitness movimentou uma boa parte da economia no Brasil e só aumenta com o tempo. Diante das incertezas do cenário econômico brasileiro, negócios ligados ao setor fitness se reinventam para manter protagonismo como é o caso da Gym Fitness, que está há quatro anos no mercado oferecendo excelência e qualidade em exercícios físicos e melhorando a qualidade de vida de seus clientes. Além de trabalhar com musculação, a Gym também oferece aulas coletivas, o que ajuda com a saúde fisiológica e mental dos praticantes, além de claro, na saúde física.

“Oferecemos de uma forma mais humana e pessoal os nossos treinamentos e é isso que faz com que a Gym tenha uma proximidade mútua com seus clientes e ainda traga mais gente. A pessoalidade é o nosso diferencial no atendimento, que chega a ser quase personalizado. Oferecemos aulas coletivas junto com o pacote, até porque não



Instalações da Gym Fitness

vendemos só a saúde física e o corpo bonito, mas também as relações sociais”, disse Leon Ferreira, sócio da empresa.

SOBRE O P10: “O programa é ótimo e ajuda bastante na divulgação da empresa. É legal e bem elaborado este projeto e fará uma diferença grandiosa mais para frente”, disse.

CLÍNICA UROSUL

Você sabe o que faz um médico urologista? Ele é o profissional responsável pelo diagnóstico e tratamento de doenças do trato urinário de toda a população. A urologia é uma especialidade central para doenças que envolvem cálculos renais, dificuldades urinárias, infecções urinárias, tumores urológicos e infertilidade. E tais patologias acometem ambos os sexos e se distribuem entre todas as faixas etárias, das crianças aos idosos. O médico urologista normalmente atende pacientes em consultório, acompanha pacientes internados, realiza cirurgias e exames de diagnósticos. Como é o caso da Clínica Urosul em Volta Redonda que faz este serviço especializado em urologia desde 2008.

“Temos uma equipe de urologistas e médicos fazendo trabalho de ultrassonografia e fisioterapeutas urológicas, e aqui realizamos pequenas cirurgias relacionadas à parte urológica; exames como ultrassom e urodinâmica além de cirurgia de nova complexidade como de próstata a laser, ou seja, procedimentos minimamente invasivos”, disse Marco Salgueiro sócio-proprietário da clínica.

Tradicionalmente, o médico urologista assume importante papel na realização de exames preventivos e check-up para os homens. O urologista trata dos problemas nos rins, ureteres, bexiga, uretra, próstata, adrenais, testículos, epidídimos e pênis.



Marco Salgueiro, sócio-proprietário da clínica

“O urologista é o médico da parte genital masculina, mas também é responsável pelo sistema urinário tanto do homem quanto da mulher, então na parte de mulher, o urologista cuida do sistema urinário, cirurgias para cálculo, além de tumores de rins e bexiga e bexiga baixa, que tecnicamente tem o nome de cistocele”, completou Marco, desmistificando o caso de que urologista é um médico exclusivamente para homens.

SOBRE O P10: “Estou satisfeito de participar do projeto, além de beneficiar o associado nas promoções com descontos pela CDL-VR, além dos serviços oferecidos pela entidade, como o certificado digital, sem contar a divulgação da marca por meio de eventos e cinema. Temos nossas mídias como Facebook e Instagram, mas ainda ganhamos esse envio do e-mail marketing, o que dá mais visibilidade do negócio”, completou.

FAZER ACONTECER

*Mirella Condé

Quem me conhece há algum tempo, conhece igualmente o amor que eu tenho pelas palavras, e, por conseguinte, pelos livros! Não estaria errada se afirmasse, e o faço agora, que nesta vida, as palavras contidas nos livros me salvaram a existência! E não é isto um exagero. É um fato!

Pois bem, recorrendo às palavras de Machado de Assis, no clássico Dom Casmurro, eu encontro a essência do empreendedorismo, no inspirador diálogo onde se lê: “Divindade não destrói sonhos... Somos nós que ficamos esperando, ao invés de fazer acontecer”.

Não por acaso, é fácil observar que eu encontro empreendedorismo em todo lugar. Fato! Mas, para minha absolvição, antes que eu seja condenada por enviesar ou distorcer tudo pela ótica empreendedora, lanço mão de um conceito do Babson College que diz: “O empreendedorismo é um modelo de pensar e agir obcecado pela oportunidade, holístico na abordagem e cuja liderança é equilibrada pela proposta de criação de valor”.

Ufa: estou salva! Porque assim é o empreendedor, ou seja, é aquele que olha para as coisas e vê além do que a inércia, a cultura ou o olhar desprezioso consegue ver!

Assim sendo, com o modo empreendedor (entrepreneurial way) que está fixado no meu olhar, no meu pensar e no meu jeito de viver, me deleito com o diálogo de Machado de Assis que chama atenção para o fato de que o legítimo ato de *sonhar* está diretamente conectado com a

iniciativa para *fazer acontecer*, quando, ou se desejamos verdadeiramente, transformar um sonho em realidade.

Por isto, o fato de ser um “obcecado pela oportunidade” é igualmente “holístico”, porque o ser humano é um, é uno, é integral e indissociável, e, portanto, a personalidade e o modus operandi de cada pessoa se reflete nos pensamentos, nas palavras, e finalmente, nas *atitudes*. Voltando às palavras que deram origem a esse artigo cheio de divagações, note-se que o diálogo é iniciado com uma pergunta: É pecado sonhar? A pergunta é o fio condutor de toda a nossa existência, e a *iniciativa* que se segue após o surgimento da pergunta será o início do próximo capítulo da nossa história. Ou não!

Será o início, quando tal sonho é impregnado de tanto *significado pessoal*, que quase imediatamente atribuímos *valor*, ou em outras palavras, *importância*, àquelas ideias que brotaram em nossa mente e tocaram o nosso coração. Quanto mais *significado pessoal* tem o *sonho*, maior a probabilidade de investirmos *tempo*, *energia*, *esforços* e *fazer sacrifícios* para *realizar* o que sonhamos!

Longe estou de afirmar que na vida não exista quem tenha uma boa dose de sorte, de ajuda do destino ou das forças do além.

Mas a pergunta poderá dar continuidade a um mesmo capítulo, se assim como Capitu, a célebre personagem de Machado de Assis, você atribuir a frustração pela não concretização dos seus sonhos à divindade, responsabilizando os fatores externos, ou seja, àqueles sobre os quais não tem controle (a divindade, o destino, a falta de sorte ou qualquer outro nome que se dê) pelas infelicidades da sua vida.

Se você tem um *sonho*, transforme-o em uma *meta* e *faça acontecer*! Traga os fatos e os atos para o seu lócus de controle interno, concentrando-se no que é possível realizar por sua conta e risco em prol da *felicidade* que *desejas e mereces ter*! Porque ser empreendedor da sua vida, só você pode ser!

*Mirella Condé é analista do Sebrae Rio



RUA DE COMPRAS MO COMÉRCIO DA VILA SA



Abertura do evento

O “Rua de Compras” foi realizado na Vila Santa Cecília foi realizado no sábado, 10 de agosto, com lojas abertas até às 19 horas, numa parceria entre a Prefeitura, CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) e Aciap (Associação Comercial, Industrial e Agropastoril). Para estimular as vendas, foram oferecidos descontos de até 70% para os consumidores. A CDL-VR participou com estande para consultas do SPC de graça para a população.

Quem passou pelo local durante o dia, além de ter a oportunidade de comprar o presente para o Dia dos Pais com desconto, pôde aproveitar outros espaços que ficaram à disposição da população como brinquedos, foodtrucks, feira de orgânicos, atividades culturais e a tradicional feira de artesanato.

À noite, ainda teve show. Para o presidente da CDL, Gilson de Castro, o projeto já é tradicional e atrai consumidores de outras cidades. “Muitos morado-

res de cidades vizinhas vêm conhecer as lojas, acabam comprando e se tornando clientes. Além de ser um dia agradável para a família, divulga o comércio e participamos ajudando na consulta de crédito”, acrescentou.

O secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Joselito Magalhães, afirma que o projeto promove o

crescimento da atividade comercial no bairro. “Essa edição contou com muitas atrações para pessoas de todas as idades. É um projeto que ajuda a fomentar as vendas e movimentar a economia da cidade, além de proporcionar para a população lazer, cultura e entretenimento, num mesmo espaço”, disse o secretário.

Fazendo parte das atividades culturais, a Prefeitura de Volta Redonda também promoveu o III Festival de Economia Solidária. O evento, organizado pelo Fórum de Economia Solidária em parceria com o governo municipal, aconteceu na Praça Rotary, na Vila Santa Cecília, embaixo da Biblioteca Municipal Raul de Leoni e contou com comercialização de produtos de artesanato, feira de agroecologia, apresentações culturais e artísticas, rodas de conversa, oficinas e exposição de artes no Espaço Zélia Arbex. Durante todo o dia o público também pôde contar com shows de artistas da região.



Lojas preparadas para o evento

MOVIMENTOU N TA CECÍLIA



CONSUMIDORES APROVARAM MAIS UMA EDIÇÃO DO EVENTO

A gerente da loja Via16, Kika Gigante, elogiou a iniciativa e disse que o Rua de Compras ajudou a alavancar as vendas. “O



Kika Gigante, da Via 16



Fotos: Carlos Caldeira

movimento aqui na loja foi muito bom, superando outros sábados. Colocamos vários produtos em liquidação e fechamos o dia com pelo menos 30% a mais nas vendas”, comentou.

Para a médica e nutróloga, Kátia da Silva Miura, que estava com o marido e os filhos, foi uma

oportunidade de aproveitar as promoções num dia de folga junto com a família. “Estamos adorando. Já fui em outras edições e já tinha gostado. Os preços estão muito bons, com descontos reais. Além disso tem lazer para a família e ainda movimentando o comércio. Gostamos bastante”, disse.



Espaço kids



Promoções



Atendimento diferenciado



Rua para consumidores



Cultura



Shows



DIRETORES DA CDL JOVEM DOAM SANGUE

A diretoria da CDL Jovem de Volta Redonda está engajada numa causa muito importante: a doação de sangue. No dia 20 de agosto, os diretores Thaís Sousa (Mobilização), Paulo Ricardo Pereira (Franquias e Oportunidade) e Paulo Roberto Docca (vice-presidente) estiveram no Hospital São João Batista, onde funciona o hemonúcleo para doar, como uma forma de conscientização, e também para ajudar a suprir a carência do banco de sangue. A ideia é que a cada três meses, eles se reúnam para fazer a doação e convidem amigos.

“Eu já sou doador e achei importante sensibilizar a diretoria, que gostou da ideia, e estamos estudando uma forma de tornar essa iniciativa mais constante, chamar os amigos, divulgar entre os associados, porque a doação de sangue salva vidas. Hoje, nós doamos, mas não sabemos quando vamos precisar ou até mesmo um parente. É um ato de amor pelo próximo”, disse Paulo Ricardo. Ele



Thaís e Paulo Ricardo durante a doação

Fotos: Divulgação

disse ainda que, apesar de muita gente achar que causa dor doar, é super simples e indolor. “Além disso, fazer o bem ao próximo é recompensador”, acrescentou.

A coordenadora do hemonúcleo, Cristina Guimarães do Nascimento, elogiou a iniciativa, ressaltando a importância da doação. “É muito importante, uma instituição como a CDL-VR apoiar essa causa, levar informações para seus associados, porque quanto mais pessoas doarem, mais poderemos atender, principalmente as emergências. Só uma doação pode ser usada em até quatro pacientes, porque, conseguimos tirar componentes específicos para cada situação que o paciente precisa”, disse. Ela lembrou que o banco de sangue do Hospital São João Batista, funciona de segunda à sexta-feira, das 7h às 13 horas. “Somos um hemonúcleo que atende a cinco unidades hospitalares da região e precisamos de todos os tipos de sangue”, acrescentou.



Diretores da CDL Jovem com a coordenadora do Hemonúcleo

QUEM PODE DOAR:

- ✓ Pessoas entre 16 e 69 anos. Menores de 18 precisam de autorização de um responsável, fornecida pelo hospital, com um documento original de quem assinou, e maiores de 60 só podem doar, se já forem doadores;
- ✓ Estar se sentindo bem;
- ✓ Pesar mais de 50 quilos;
- ✓ Homens podem doar a cada dois meses e mulheres a cada três meses;
- ✓ Apresentar documento com foto.

QUEM NÃO PODE DOAR:

- ✗ Quem já teve diagnóstico de hepatite após os 11 anos de idade;
- ✗ Mulheres grávidas ou que estejam amamentando;
- ✗ Pessoas expostas a doenças transmissíveis pelo sangue como Aids, hepatite, sífilis e doença de Chagas.



CUIDADOS PARA DOAÇÃO:

- 👍 Estar bem alimentado;
- 👍 Evitar comida gordurosa e bebida alcoólica.



DONA DA MINHA CABEÇA, ELA VEM COMO UM CARNAVAL...



Por Rafael Mendes

Importante ressaltar que não sou neurocientista, nem especialista em cérebro. Apenas prefiro manter o foco dos meus alunos no que realmente é importante, pois as palavras transformam nossa maneira de aprender e ter foco. Por exemplo, quando estou com uma turma cheia de pessoas de exatas, eu falo de uma maneira, quando o maior público é de humanas, eu falo de outra.

Em nosso último encontro no mês de agosto, falamos sobre diálogo. Se você não leu é só acessar nosso site www.cdlvr.org.br e ler a versão online da revista O LOJISTA de agosto. Nela, conhecemos um pouco mais sobre diálogo. Como preparação para hoje, continuamos a falar dos três sujeitos essenciais na busca do autoconhecimento. Falaremos do cérebro e de duas de suas dimensões, grandes responsáveis pela maior contradição da mente humana: “O diálogo interno”. Contradição, pois assim como um grande trunfo, o

diálogo interno pode ser também uma grande prisão. As dimensões que estou falando você já deve imaginar quais são, a *consciência e a inconsciência*.

Já faz um tempo que assisti um vídeo muito interessante, “O Profissional do Futuro de Michelle Schneider”, no qual ela diz que muitas pessoas confundem inteligência com consciência. Inteligência é a capacidade de resolver problemas; e consciência é a capacidade de sentir. No dicionário, a definição de consciência é:

1. Sentimento ou conhecimento que permite ao ser humano vivenciar, experimentar ou compreender aspectos ou a totalidade de seu mundo interior.

2. Sentido ou percepção que o ser humano possui do que é moralmente certo ou errado em atos e motivos individuais.

Existem várias definições para consciência e, durante muito tempo, viajei em um mar de complexidade, perdendo um tempo que não volta mais, filosofando sobre o que é ou não é consciência. Hoje penso que consciência nada mais é que tempo. Tempo para respirar, tempo para observar, tempo para refletir ou simplesmente não fazer nada, porque só assim somos capazes de ouvir o mundo a nossa volta e assim sentir o que devemos ou não fazer, o que devemos ou não sentir e dar valor ao que é realmente importante, em outras palavras, tomar as rédeas da nossa vida.

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.*



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

CDL-VR LANÇA OFICIALMENTE A CAMPANHA



ATUALIZA CDL

A CDL-VR lançou no dia 05 de Agosto, a campanha “Atualiza CDL”, que tem o objetivo de reforçar aos associados a importância de renovar os dados do cadastro, especialmente, o número de telefone, e-mail e endereço, junto à administração da entidade. Com o grande avanço dos meios digitais, é essencial que tudo esteja correto para a comunicação ser efetiva.

Ultimamente os meios digitais têm ganhado cada vez mais espaço no dia a dia das pessoas. Segundo os especialistas, com a internet, conseguimos ter o mundo inteiro na palma da

mão através de um celular ou tablet. E seguindo essa tendência digital, a CDL tem enviado os convites, informações de eventos e demais projetos por e-mail, um caminho mais rápido e um canal direto de comunicação com o associado. Além disso, é bom para o meio ambiente, porque com menos uso de papel, menos árvores são cortadas.

“Hoje em dia, a maioria de nossas informações é trocada por e-mail e internet em geral. Nós percebemos que os nossos associados acompanham esse crescimento, então, adequamos a nossa comunicação, focando

nesse novo jeito de comunicar. Só que a quantidade de e-mails recebidos é grande, por isso, reforçamos essa necessidade de atualização. Orientamos também os associados a ativarem as notificações da CDL-VR e evitar que elas acabem na caixa de spam também”, afirmou o presidente Gilson de Castro.

Para fazer a atualização, basta acessar o site da CDL e ver as informações no banner. Para dúvidas, o lojista deverá entrar em contato com um dos consultores comerciais ou ligar para (24) 3344-8050.

RECADASTRAMENTO

A CDL DE VOLTA REDONDA ESTÁ ATUALIZANDO OS DADOS DE SEUS ASSOCIADOS PARA QUE SUA EMPRESA FIQUE POR DENTRO DE TUDO QUE ACONTECE AQUI:

- ✓ **PRODUTOS E SERVIÇOS;**
- ✓ **INFORMAÇÕES DE EVENTOS;**
- ✓ **CAMPANHAS PUBLICITÁRIAS;**
- ✓ **PROMOÇÕES E MUITO MAIS!**

ENTRAREMOS EM CONTATO POR TELEFONE ATRAVÉS DE NOSSOS PROMOTORES,



OU SE PREFERIR ENTRE NO SITE E CADASTRE-SE.

WWW.CDLVR.ORG.BR
É RÁPIDO E FÁCIL!

SPC AVISA

MAIS UMA SEGURANÇA
PARA O ASSOCIADO!

Segundo últimos levantamentos do SPCBrasil, em 12 meses, quase 8 milhões de brasileiros foram vítimas de fraudes. Os dados mostram que a maior parte das ocorrências (41%) está ligada à clonagem de cartão de crédito. Outros golpes mais comuns envolvem o uso indevido do nome para contratação de empréstimos (12%); utilização de documentos para abertura de crediário (10%); e pagamento de boletos falsos (10%). Há ainda pessoas que foram vítimas de clonagem de cartão de

débito (7%); falsificação de cheque (7%); e clonagem de placa de veículo (7%).

Diante deste cenário, o associado da CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda) conta com a solução do SPC Avisa, que monitora o seu CPF ou CNPJ 24 horas por dia, sete dias por semana e informa via SMS e e-mail, toda vez que acontecer alguma alteração na situação do documento. Conheça os benefícios:

VANTAGENS:

- Informações atualizadas sobre qualquer inclusão, alteração ou exclusão que o CNPJ possa sofrer.
- Prevenção e alerta sobre indícios de fraudes.
- Monitoração 24 horas por dia.
- Agilidade e praticidade – O SPC Brasil detecta e notifica qualquer alteração em seu CNPJ.

INFORMAÇÕES MONITORADAS

- Informações Cadastrais (endereço e telefone)
- Alerta de Documentos
- Crédito Concedido
- Consultas Realizadas
- SPC
- Pendências Financeiras
- Cheque Lojista
- CCF
- Protestos (SPC AVISA PLUS)
- Ações (SPC AVISA PLUS)
- Participação Societária (SPC AVISA PLUS)



COMO CONTRATAR:

PESSOA FÍSICA:

A adesão deve ser feita pelo titular do CPF que deve comparecer a CDL-VR, apresentar os documentos de identificação (CPF, RG, CNH), obrigatoriamente ter um endereço de e-mail e escolher o tipo de plano para que a CDL-VR faça a validação e o cadastramento.

PESSOA JURÍDICA:

Após solicitação do associado, a entidade deverá proceder com o cadastramento dos dados e iniciar o processo de monitoração. A cobrança do produto poderá ser feita através da fatura do associado.



JUBILEU DE OURO: UMA HISTÓRIA DE LUTAS E CONQUISTAS

Setembro é o mês de aniversário dos 50 anos da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), fundada em 1969. Para celebrar esse cinquentenário, diversas ações estão sendo promovidas desde o início do mês, começando pela Feijoada Amigo Solidário, que foi realizada no dia 1º de setembro, culminando com uma grande festa no dia 19 para todos os associados e convidados. Um momento para celebrar e homenagear aqueles que ajudaram a construir essa história.

“Preparando uma grande comemoração, com homenagens e uma noite cheia de boas surpresas. É uma data muito especial, porque para que chegássemos aqui hoje, foi preciso a dedicação de empresários visionários, que lutaram e nos ensinaram o caminho do associativismo para o fortalecimento do nosso setor”, afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro.

Ele lembrou que a CDL-VR foi criada como Clube de Diretores Lojistas, quatro anos depois da implantação do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), que veio para ajudar a vender a prazo com segurança, evitando que clientes inadimplentes tivessem acesso ao crédito. “Foi só o primeiro passo. De lá para cá, a CDL-VR cresceu muito, acompanhou as inovações tecnológicas,

fez parceria para serviços com custo menor para os associados e continuamos enfrentando desafios diários. Por meio da CDL-VR, nós, comerciantes, ganhamos voz na sociedade, junto ao Poder Público. Então, essas cinco décadas precisam ser celebradas com a grandiosidade que a nossa entidade conquistou. Vemos esta festa do jubileu de ouro, como uma edição especial do Mérito Lojista para homenagear os dez associados mais antigos”, disse.

A entidade vem ao longo dos anos promovendo campanhas para incentivar o consumidor a comprar no comércio de Volta Redonda, principalmente, em datas comemorativas, como o Natal, melhor período de vendas em todos os setores. Também fez parceria com empresas renomadas para oferecer descontos em produtos e serviços para os associados, com o objetivo de reduzir custos e criar oportunidades de negócios. “Temos grandes parceiros, que oferecem descontos, por exemplo, em planos médicos, na área de educação e em capacitação”, afirmou.

Ele lembrou que diversos projetos também foram criados para ajudar a melhorar o dia a dia das empresas, como o Fundo de Apoio à Segurança Pública, o Fasp, o Rua de Compras, a Agenda Capacitar, o Happy Hour, dentre outros. “Todos os presidentes que passaram pela CDL-VR trouxeram novas ideias, novos projetos, novas iniciativas e um olhar empreendedor, que contribuíram e muito para o desenvolvimento da nossa cidade e da nossa instituição”, disse.

E de olho nas novas gerações de empreendedores, em 2002, foi criada a CDL Jovem, com os diretores tomando posse em 2003, visando reunir jovens empresários, com o objetivo de formar novas lideranças do setor de comércio e serviço, além de ser um espaço para aprendizado e conhecimento do associativismo. “Hoje, a CDL Jovem se consolidou e já é um grande braço da Executiva, promovendo ações e buscando fomentar com novas ideias a nossa entidade, sempre focada no comércio e na prestação de serviço”, comentou.



OBJETIVOS PERMANENTES:

- Dar suporte ao lojista;
- Gerar satisfação permanente em favor dos usuários;
- Liderar o mercado de proteção ao crédito na região;
- Manter permanente a saúde financeira da CDL;
- Atualização tecnológica dos serviços prestados;
- Formar sintonia permanente junto a CDL;
- 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.



SAIBA MAIS:

A CDL-VR busca sempre oferecer convênios de serviços com empresas reconhecidas, possibilitando descontos aos associados. Nas áreas de educação – Ensino Médio e Superior - médico, odontológico, clínicas especializadas, contabilidade, advogados, seguradoras, além de outros prestadores de serviços, que veem na CDL-VR, a possibilidade de aumento do seu pool de clientes.

A entidade surgiu da necessidade de ampliação do SPC, trabalho que vem seguindo as i-

novações tecnológicas e facilitando ainda mais o dia a dia dos lojistas, nesses 50 anos de existência.

A CDL-VR modernizou suas instalações, que hoje conta com um auditório, dois centros de apoio, um salão de confraternização, onde diariamente acontecem palestras, treinamentos, workshop, capacitação e eventos para os empresários.

Também possui o Espaço CDL Festas, com toda a infraestrutura para a realização de festas de confraternização empre-

sarial e para o público em geral. As suas salas de atendimento ao consumidor e ao lojista são modernas e confortáveis, com profissionais preparados para atendê-los.

Recentemente, a entidade reformou sua fachada, incluindo ainda elevador e uma rampa de acesso aos portadores de necessidades especiais e uma vaga cativa de estacionamento público, também para esse público.

A entidade possui uma gama de alternativas de consultas para que o lojista veja qual a melhor forma de ficar informado sobre se o cliente está ou não apto a comprar. Com a maior e mais diversificada base de clientes em bancos de dados, o SPC PLUS, por exemplo, passa o resultado da consulta em menos de cinco segundos, sendo disponibilizado ao associado através de atendentes, atendimento automático (URA) ou Internet, de domingo a domingo. Os demais serviços como o Cheque do SPC Plus e o Lig-Cheque (Serasa) trazem na consulta a relação de possíveis cheques devolvidos pelo Banco Central. Uma das mais seguras fontes de consulta de cheque, funcionando 24 horas, durante os sete dias da semana.



9ª Feijoada



INSTITUIÇÃO
BENEFICENTE



No dia 01 de setembro, domingo, foi realizada mais uma edição da Feijoada Amigo Solidário da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), em prol da Apadem (Associação de Pais de Autistas e Deficientes Mentais), reunindo cerca de 700 pessoas no Galpon Eventos, na Casa de Pedra. Esta é a 9ª edição da feijoada, que já consolidou como um dos principais eventos beneficentes de Volta Redonda. A banda Baile da Mari reuniu diversos músicos da região animando os convidados: Waguinho e Nigéria; Victor Yuri; Johnny e Juan; Vitor Andrade; Fábio Lemos; Emmanoel Floriano; Leandro Crispi; Arnaldo Jr.; Danni e Carol;



tores da CDL Jovem tão envolvidos, dedicados e realizando um trabalho tão bonito. Como se dedicaram para que essa grande festa solidária acontecesse. O nosso muito obrigado a todos que compraram as camisas, que doaram seu dia, que trabalharam hoje e aos patrocinadores do evento”, comentou.

e Figurótico. O jornalista Diego Gavazzi foi um dos parceiros do evento, fazendo o cerimonial sem custo.

As camisas da feijoada esgotaram na sexta-feira que antecedeu o evento, o que mais uma vez mostrou o sucesso desse domingo de solidariedade. Além da feijoada, servida pelo Ricardo Buffet, o evento contou ainda com espaço kids, sobremesa, petiscos, drinques e bebida liberados.

O presidente da CDL de Volta Redonda, Gilson de Castro, fez o discurso de abertura, elogiando o engajamento da CDL Jovem. “Fico muito feliz de receber todos vocês hoje aqui. Realmente, a feijoada é um grande sucesso e não tinha dúvidas disso. Fico muito orgulhoso de ver os dire-



Bruno Freitas, presidente da CDL Jovem, também agradeceu a todos e falou da importância do evento para ajudar as entidades assistenciais. “Há nove anos, a CDL Jovem, com apoio da Diretoria Executiva, promove esse evento, que começou pequeno, foi crescendo, ganhando força e, hoje, já atrai pessoas não só da nossa cidade, mas de vários lugares. Pessoas que compram a camisa em prol de fazer o





EM PROL DA APADEM É NOVAMENTE UM SUCESSO



bem”, disse. Ele lembrou que a cada ano é escolhida uma entidade para ajudar. “Ficamos felizes em ter a Apadem este ano como beneficiária da Feijoada Amigo Solidário. É uma entidade que precisa muito. Só tenho que agradecer a todos os meus diretores, que compraram a ideia, se engajaram e se doaram para que todos aproveitassem esse dia lindo”, acrescentou.

A vice-presidente da Apadem, Cinthya Oliveira, acompanhada da diretora Elizabeth Melo, agradeceu a CDL Jovem por ter escolhido a entidade e disse estar muito emocionada com a

feita em prol da entidade. “Ficamos muito felizes quando fomos escolhidos, lutamos com dificuldade para manter a nossa instituição e poder contar com essa ajuda será muito bom. Só temos a agradecer a todos. É uma oportunidade que, com certeza, auxiliará na realização de nossas atividades com mais qualidade e recursos materiais. O apoio financeiro é fundamental para o custeio de projetos que visam o atendimento da pessoa com autismo e sua família”, comentou.

Quem tiver interesse em ajudar a Apadem pode se associar também à instituição. Segundo ela, a entidade conta com contribuições de associados e



Fotos: Carlos Caldeira e Calino

amigos da causa do autismo, além disso, as pessoas podem colaborar com doações para o brechó, cesta básica ou financeiramente, com depósito bancário.



LEILÃO AJUDOU A AUMENTAR ARRECADAÇÃO PARA APADEM

Para aumentar ainda mais a arrecadação em prol da Apadem, foi realizado um leilão, que arrecadou R\$ 3.600,00. A camisa autografada do ex-jogador do Flamengo, Vinícius JR, atualmente, no Real Madri, foi o item de maior valor arrematado, por R\$ 2.600,00. O maior lance foi da CDL Jovem de Resende, que prestigiou o evento, e vai levar a camisa para realizar uma nova ação solidária com o objetivo de



Uma iniciativa muito bonita de uma entidade coirmã. Ficamos felizes com essa iniciativa”, afirmou Bruno Freitas.

A camisa da ex-jogadora de vôlei feminino e da Seleção Brasileira, Virna Dias, foi arrematada pela empresa MAP Publicidade. Já a empresa Best Jump ficou com a camisa do ex-lutador Rodrigo Minotauro. Ambas autografadas e arrematadas por R\$ 500,00, cada uma.



ajudar uma nova instituição, mantendo essa corrente do bem. A camisa, doada pela Maçonaria, já havia ajudado outras três instituições. Foi rifada, mas os números sorteados acabaram não saindo.

“Imagina, é a quarta instituição que esta camisa ajuda e pode ajudar uma quinta em Resende. Achamos muito legal a parceria da CDL Jovem de Resende em comprar e se comprometer em realizar outra ação.



CONFIRA MAIS DA FEIJOADA





AJUDA DO BEM

A Feijoada Amigo Solidário contou com empresas que acreditam na união em prol do próximo, praticando a responsabilidade social, ajudando a realizar eventos que contribuem com instituições sérias e com credibilidade, que prestam serviços em diversas áreas, como a Apadem,

beneficiada este ano. Além da festa, durante a Feijoada Amigo Solidário foi realizado um sorteio da CVC Viagens, que deu quatro noites no Nordeste. A ganhadora foi Sandra Souza Lima. Conheça as empresas que ajudaram a realizar essa grande festa solidária:



MASTER



PLUS



STANDARD



APOIO



HAPPY HOUR DE AGOSTO TEVE PALESTRA DE DIRETOR DA MICROSOFT



No dia 29 de agosto, foi realizado o Happy Hour para os associados da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), com a palestra “Cultura Inovadora e Experiência do Cliente”, com o diretor de Comunidades da Microsoft, Glauter Januzzi, autor de livros e empreendedor social. O presidente da CDL-VR, Gilson de Castro, fez o pré-lançamento da campanha Natal Família, que vem cheia de novidades, vai sortear 50 prêmios, em comemoração aos 50 anos da entidade, comemorados agora em setembro.



Gilson também falou da campanha “Atualiza CDL” voltada para a atualização cadastral dos associados, que podem fazer pelo telefone 3344-8050 ou pelo site, informando telefone, e-mail e endereço. “Nossos cola-

boradores também vão fazer contato por telefone. É importante atualizar, porque todos os informes da CDL, convites, informações sobre cursos, palestras e eventos serão enviados por meio eletrônico. É importante também retirar, caso tenha ido, da caixa de Spam”, acrescentou. Ele também parabenizou a diretoria da CDL Jovem pelo sucesso na venda das camisas da 9ª Feijoada Amigo Solidário, realizada no dia 1º de setembro, no Galpão, em prol da Apadem (Associação de Pais de Autistas e Deficientes Mentais de Volta Redonda), este ano.



O palestrante Glauter Januzzi falou sobre a importância da inovação tecnológica nas empresas e também de ações que podem ajudar na gestão e para atrair os clientes. Deu vários exemplos de ferramentas que ajudam a medir o consumo, avaliar o público-alvo, disponíveis em aplicativos, do Google, por exemplo. “Temos que quebrar paradigmas de que tecnologia é custo adicional. É sim, investimento. Ela ajuda a gerir melhor os estoques, conhecer melhor os clientes, criar oportunidades, interação com o público-alvo, descobrir tendências. Não é só mais para emitir nota fiscal. Há muitas ferramentas importantes”, comentou.



Segundo ele, inovação também não está associada apenas à tecnologia. “Um atendimento personalizado, como oferecer um mimo ao cliente, fazer diferente do que todo mundo faz, é o que vai fazer sua empresa se destacar. Quando todo mundo vai na mesma onda, faz tudo





igual, numa crise, caem todos juntos. Você precisar ir além do que todo mundo faz”, falou. Para ele, oportunidades como essa

que a CDL oferece aos associados, como cursos, capacitação, palestras e workshop são fundamentais para ajudar nesse pro-

cesso de transformação nesse mercado cada vez mais tecnológico. Ao final, ele recebeu uma lembrança do Sicoob (Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil), parceiro do evento.



Fotos: Marcos Aurélio Jr.

CAMPANHA NATAL FAMÍLIA VAI SORTEAR 50 PRÊMIOS E SERÁ SÓ EM VOLTA REDONDA

Uma boa notícia é que a campanha Natal Família agora volta a ser apenas em Volta Redonda, valorizando ainda mais os lojistas participantes e incentivando consumidores de outros municípios da região a comprarem no comércio da cidade. Segundo Gilson, o modelo este ano também será diferente. Serão duas campanhas em uma.

A primeira ação será entre os dias 25 e 29 de novembro, com o sorteio no dia 30, de 10 vales-compra de R\$ 1.000,00. “A promoção pega carona na semana da Black Friday, incentivando os consumidores a comprarem na cidade, de olho na sorte de ser um dos ganhadores. Para isso, os lojistas também vão precisar en-



trar no clima, oferecendo descontos e cada um promovendo ações em seus estabelecimentos para atrair clientes”, afirmou.

Os demais prêmios, vales-compra de R\$ 500,00 serão sorteados nos sábados de dezembro, e, no dia 26 de dezembro, serão sorteados um carro zero

quilômetro e 09 vales-compra de R\$500,00. A campanha também será veiculada em TV, rádio, jornais, cinema e nas redes sociais da CDL-VR. Quem comprar o kit, que está mais barato este ano, (R\$ 100,00 a menos), pagará o valor total de R\$ 482,00, podendo parcelar em cinco vezes.

ASSOCIADOS APROVARAM NOVO MODELO DA CAMPANHA

O novo modelo da campanha Natal Família foi aprovado pelos associados, que elogiaram a premiação, a integração com a Black Friday, e os 50 prêmios. Quem ficou animada com as novidades da campanha foi a associada Carla Cristina dos Santos, dona da VR SAN Modas, que fica no Aterrado.

“Eu já havia procurado informações antes desse pré-lançamento, porque quero muito participar. Abri minha loja há dez meses e meu irmão, que é comerciante em Barra Mansa, já havia me falado da importância de participar. Gostei muito do modelo que foi apresentado e vou adquirir o kit, porque é uma

forma de promover a loja, principalmente, sendo só em Volta Redonda, a campanha este ano”, comentou.



NOVOS ASSOCIADOS



- ALQUIMIA FESTAS E EVENTOS
- CANTINHO DOS AMIGOS
- CASA DA PANQUECA
- DDS ARTIGOS DE COLCHOARIA
- É O BICHO AGRO PET
- GMC MONTAGEM DE ESTRUTURAS METÁLICAS LTDA
- HAYS CERVEJARIA
- ICP DESENVOLVIMENTO
- INVESTERAPIA ME
- J P ANGELS MODA INFANTIL
- MANTOVA CONSTRUTORA
- PIZZARIA E RESTAURANTE PADRÃO
- PLANO G MÓVEIS PROJETADOS
- QUALITY SERVICE
- R E C COMÉRCIO DE GLP LTDA
- REPUBLIC MODELS AGÊNCIA DE MODELOS LTDA
- RESTAURANTE E LANCHONETE FILÉ COM FRITAS
- SATTORI E HOFFMAN CONSTRUTORA E INCORPORADORA
- SPLENDORI JÓIAS
- STARK INFORMÁTICA
- VITÓRIA CERTA SERVIÇO E APOIO ADMINISTRATIVO EIRELI
- VM BRASIL

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



Rua 14, nº350
sala 501 - Vila - VR

(24) 3350-0598 / (24) 3350-0511



Rua Piracicaba, nº220
São Cristóvão - VR

(24) 99824-4757



Av. Francisco Crisóstomos Torres
nº 270 - São Luis - VR

(24) 3212-4298 / (24) 99865-2967



Rua Paulo Leopoldo Marçal
nº 39 - Atterrado - VR

(24) 99912-2838



Av. Pastor César Dacorso Filho, nº455 - Vila Mury - VR

(24) 3347-1164



Rua José H. de Sá
nº24, Atterrado - VR

(24) 3346-6737 / (24) 98114-1591



Av. Pastor Cesar Dacorso Filho,
nº135 - Vila Mury - VR

(24) 3025-3832



VOLTA REDONDA FOI A CIDADE QUE MAIS CRESCEU EM NÚMERO DE FRANQUIAS NO RIO

Em um levantamento da Associação Brasileira de Franchising (ABF) sobre as cidades do Estado do Rio de Janeiro com o maior número de unidades, a cidade de Volta Redonda ficou em primeiro lugar entre as que mais cresceram no Estado do Rio. Com 203 unidades, Volta Redonda cresceu 22% no segundo trimestre de 2019, em número de unidades em comparação com o mesmo período do ano passado. Isso representa um crescimento maior do que a capital do estado, Rio de Janeiro, que conta 6586 unidades, e cresceu cerca de 10%.

Estes dados confirmam o crescente movimento de expansão do franchising para fora das capitais, a intensa movimentação das marcas e a presença de polos de franchising em várias regiões

do País. Pode-se notar também que algumas economias locais estão com um ritmo de recuperação superior à média nacional.

Para o presidente da ABF Seccional Rio de Janeiro (ABF Rio), Beto Filho, esses dados positivos demonstram a resiliência do sistema fluminense ante a instabilidade econômica e política do Estado. “Mesmo com o atual cenário do Estado, as cidades estão sendo resilientes. Volta Redonda é prova disso pois consegue suprir as demandas de outras regiões ao entorno. A cidade está muito bem localizada. Além de ser a maior cidade de toda a região sul fluminense em termos econômicos e populacionais, possui uma infraestrutura diversificada de comércio e serviços”.

CONFIRA AS 10 MAIORES CIDADES DO ESTADO EM NÚMERO DE UNIDADES

Cidades	2º Trimestre 2018	2º Trimestre 2019	Variação (%)
Rio de Janeiro	6002	6586	10%
Niterói	653	730	12%
São Gonçalo	296	331	12%
Nova Iguaçu	250	290	16%
Duque de Caxias	260	278	7%
Campos dos Goytacazes	247	266	8%
Macaé	199	211	6%
Volta Redonda	168	203	21%
Cabo Frio	192	203	6%
Petrópolis	176	192	9%

Sobre a ABF Rio

**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.

ENTRE NO SITE E CONHEÇA MAIS DETALHES

www.cdldr.org.br

OU PELO TELEFONE
(24) 3344-8050

SETOR DE BARES E RESTAURANTES TAMBÉM SE DESTACA EM VOLTA REDONDA

O setor de bares e restaurantes, segundo a Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes) gera cerca de 450 mil novas oportunidades de emprego por ano. Trabalhar com ramo de alimentação parece ser simples, mas, na prática, é complexo e exige uma busca constante pela qualidade dos serviços. Além de um planejamento adequado, desde o investimento inicial até o cumprimento das regras estabelecidas por órgãos municipais e federais. Um dos novos associados da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL-VR) é desse ramo, o Conexão Bar, que fica no bairro Belmonte. O proprietário, Giovani Quirino, falou sobre ter o seu próprio negócio num dos setores que mais crescem na cidade.

“O que me levou a abrir um negócio foi a vontade de trabalhar de forma diferente para atender a necessidade das pessoas, agregando o que gosto de fa-



zer ao meu dia a dia, porque sempre trabalhei com vendas em paralelo ao emprego formal na siderurgia e achei que tendo o meu próprio bar, nesse mercado que tem espaço ainda para crescer,” disse Giovani Quirino, dono do Conexão Bar.

De acordo com a Associação Nacional de Restaurantes (ANR), o setor de alimentação fora do lar fechou 2018 com alta de 3,5% no faturamento. Até o fim de 2019, a ANR projeta que o setor alcance 5% de crescimento, impulsionado pela melhora do ambiente econômico e com a expectativa da aprovação das reformas no Congresso.

Muitos estabelecimentos foram na contramão de outras áreas do país. A maioria dos empresários apostou em novas contratações, na ampliação das lojas, na aquisição de novos equipamentos e em novas aberturas e, claro, em novos meios de divulgação.

“A insatisfação com o trabalho formal me levou a abrir meu próprio negócio e precisava de algo para aumentar minha visibilidade e foi assim que fiquei sabendo sobre a associação a CDL-VR. Foi por meio de um conhecido, que me mostrou as condições, que me interessei em me associar” completou.

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
Atendimento: (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

Promção 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 SEFI nº 0400055/2019. 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 vales-poupança conforme descrito no regulamento.

SICOOB

Faça parte.

MANUTENÇÃO DE CELULARES GANHA MERCADO COM AUMENTO DO USO DE SMARTPHONES

Existe um novo mercado se formando e em constante expansão ligado à prestação de serviços: o de manutenção de celulares. Isso porque com o aumento dos modelos smartphones, que são praticamente minicomputadores, o que os tornam ainda mais caros, muitas vezes, consertar é uma boa opção para quem não quer trocar de aparelho a cada lançamento.

Hoje, o celular vai além de ser apenas um meio de comunicação como os antigos telefones. Ele é uma ferramenta de trabalho, para se manter informado e, dependendo da marca e modelo, pode ser até símbolo de status. Esse pequeno aparelho tem diversas funcionalidades que ajudam na rotina diária de muitas pessoas.

E como a maioria das pessoas não fica mais sem esse aparelho, o setor de manutenção também vem crescendo, com

boas perspectivas para a atividade de técnico em manutenção. Quem trabalha nesta área sabe da importância de oferecer um serviço especializado e de qualidade. O Felipe de Oliveira é dono da Tek Mobile, no Retiro, nova associada da CDL-VR, e acompanha essas mudanças do setor. A empresa está no mercado de manutenção de celulares há 15 anos.

“Sempre me interessei em tecnologia e com o crescimento desse mercado, vi uma oportunidade de abrir minha loja voltada para o que eu gosto. Estou no ramo há 15 anos e estamos crescendo seguindo os passos dessa era digital”, contou Felipe, que divide a direção da empresa com sua sócia e esposa, Amanda Cristina.

Segundo ele, a manutenção de celulares é um serviço técnico e requer conhecimento especializado para sua realização, já que o fundamental é en-



Amanda e Felipe, sócios da Tek Mobile

tregar um serviço de qualidade, que resolva a demanda do cliente, ofereça garantia dos resultados e que estabeleça níveis elevados de confiança entre o profissional e o mercado.

“O fundamental para um serviço nesse ramo, assim como qualquer outro, é a qualidade e agilidade para o reparo, porque se trata de um aparelho que, para algumas pessoas é tão importante e pessoal. E a qualidade depende de se trabalhar com peças originais, ser honesto na hora de fazer um orçamento. Além disso, ninguém quer ficar sem celular, por isso, trabalhar rápido hoje faz toda diferença. Na nossa loja, a maioria dos serviços é entregue no mesmo dia. Buscamos também sempre nos aprimorar para oferecer um serviço de excelência” completou.



Produtos da Tek Mobile

PRECISOU, FALE CONOSCO!

CANAL DE ATENDIMENTO 

24 98125-9431

 50 anos CDL Volta Redonda

EMPRESA BEBÊS DA MILA

TRAZ TÉCNICA REBORN PARA VOLTA REDONDA

Nos últimos anos, uma das palavras mais utilizadas em diversos meios foi inovação. Diversos setores tiveram que se reinventar, criar e trazer alternativas diferentes para acompanhar as novidades. Seguindo essa linha, surgiu um mercado diferente que chama bastante a atenção: o da técnica Reborn, que faz bonecos realistas, com traços extremamente parecidos com bebês reais.

Aqui em Volta Redonda existe uma empresa que trabalha com essa arte. Camila Leopoldino, há um ano, montou um ateliê em sua própria casa e iniciou a produção dessas bonecas, atraindo a atenção de muitas pessoas, do público infantil ao adulto, e de diversas cidades aqui da região. Ela, que aprendeu sozinha através da internet, depois foi se aperfeiçoando com cursos. O LOJISTA foi conhecer essa técnica.

O LOJISTA: Como surgiu o interesse de investir neste ramo?

Camila Leopoldino: Começou com a minha filha, que viu um bebê reborn na internet e me pediu. Eu vi, me interessei e procurei fazer uma, com a intenção de presentear-lá. Foi então que algumas pessoas viram, gostaram e começaram a fazer pedidos. Comecei a produzir, montei o ateliê



Camila Leopoldino

em casa mesmo e passei a comercializar, em 2018.

O LOJISTA: Como você tem observado o crescimento deste mercado?

Camila: Cada vez mais essa técnica tem se tornado conhecida. O crescimento é bem significativo e a procura tem aumentado. A Reborn já fazia sucesso no exterior, mas aqui no Brasil, é uma técnica relativamente nova, então, não tem muitas pessoas trabalhando com isso ainda, o que é bom, porque temos um mercado maior. A internet ajuda bastante nesse processo.

O LOJISTA: Qual é o principal público de vocês e como fazem para atingí-los?

Camila: Nosso público é bastante dividido entre o infantil e o adulto. Muitas pessoas mais velhas são apaixonadas pela arte e se tornam colecionadores, então, é bem dividido mesmo. E para divulgação, a internet é, sem dúvida, muito importante, essencial. Mas utilizamos também um marketing pessoal, que é o principal. Levamos uma boneca e um cartão. As pessoas se surpreendem muito pelo realismo, até confundem, e acabam se interessando. Além da indicação dos próprios clientes.

O LOJISTA: Qual é a sua opinião sobre essas invenções e inovações do mercado?

Camila: As inovações são importantes demais. Por exemplo, essa não era nossa principal renda, mas hoje em dia agrega muito no nosso orçamento. Tudo a partir de um interesse que aconteceu de uma maneira bem espontânea, especialmente pela minha

filha, e hoje soma muito nas nossas vidas. E também, dentro da empresa, não podemos parar. Já começamos com uma nova linha, a pet reborn, que reproduz animais realistas.

O LOJISTA: Quais desafios você encontrou?

Camila: No início, houve mais dificuldades. A falta de estrutura foi o maior obstáculo, por ser uma técnica nova, ter que se deslocar para os grandes centros. Foi um pouco complicado também conhecer o mercado de fornecedores, porque a maioria dos produtos é importada. Mas conseguimos superar esses desafios e hoje temos uma facilidade maior com tudo isso. Não foi fácil, foi fruto de muito esforço, mas hoje estamos felizes com o resultado que temos alcançado.

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

Camila: Ser associado foi uma ótima escolha que fiz. Conhecemos a CDL-VR através de um amigo que é associado e logo nos interessamos. O atendimento é muito bom, os consultores são bastante atenciosos e a divulgação que nos dá também. Ficamos muito contentes em participar da revista. É muito importante ter este espaço.



Bonecas se assemelham a bebês reais



**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.cdlvr.org.br

PROGRAMA



SEBRAE MAIS - GESTÃO FINANCEIRA

**10 de Setembro a
26 de Novembro**
de 09h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$1.500,00
(2 participantes por empresa)

No decorrer de toda a capacitação o participante é acompanhado via internet pelo consultor especialista.

10 de setembro, 9h às 18h - Módulo I: Capacitação de 8h e 2h de consultoria por empresa.
08 de outubro, 09h às 13h - Módulo II: capacitação de 4h e 1h de consultório por empresa.
05 de novembro, 09h às 13h - Módulo III: capacitação de 4h e 1h de consultoria por empresa.
26 de novembro, 09h às 13h - Módulo IV: capacitação de 4h.

PALESTRA



COMUNICAÇÃO INTEGRADA

12 de Setembro
às 18h30min

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: **GRATUITO**

PALESTRA



EMPRETEC: O CAMINHO PARA O SUCESSO

15 de Setembro
às 19h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: **GRATUITO**

Entrevista para seleção de participação no seminário EMPRETEC: 30 de setembro a 05 de outubro; hora marcada

PALESTRA



ORGANIZE SUAS IDEIAS E PLANEJE A ABERTURA DE UMA EMPRESA

24 de Setembro
de 14h às 17h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: **GRATUITO**

CURSO



COMUNICAÇÃO EFICAZ - GERENCIANDO INTERAÇÕES E APRESENTAÇÕES PROFISSIONAIS PRODUTIVAS

23 a 26 de Setembro
de 18h às 22h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$230,00

SEMINÁRIO



EMPRETEC

30 de Setembro a 05 de Outubro
de 08h às 18h

Local: SEBRAE de Volta Redonda
INVESTIMENTO: R\$1.800,00

Como participar: 1 - Envio de Ficha Cadastro. 2 - Entrevista. 3 - Inscrição seminário.

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

S E T E M B R O

L A S

MÊS DE CONSCIENTIZAÇÃO DO ALZHEIMER

Setembro é conhecido como o mês de conscientização do Alzheimer, doença que compromete de forma lenta funções cerebrais como linguagem, memória, cálculo e comportamento. Segundo dados do Ministério da Saúde, há estimativas que até 2025 existam cerca

de 34 milhões de casos da doença. Por isso, a Unimed Volta Redonda ressalta a importância do diagnóstico precoce e tratamento adequado.

Os principais sintomas do Alzheimer são: perda de memória para acontecimentos recentes; repetição da mesma pergunta em um curto período de tempo; dificuldade para acompanhar conversas e afastamento do convívio social. O diagnóstico

precoce é uma das formas mais eficazes de desacelerar a evolução da doença e garantir melhor qualidade de vida.

Com o tempo, a pessoa com Alzheimer precisa de cuidados intensivos para executar atividades diárias. Embora a doença não tenha cura, é possível preservar por mais tempo as funções intelectuais. Somente o médico pode diagnosticar a doença e indicar tratamentos.

COMO PREVENIR

Atitudes diárias simples podem fazer diferença na vida de todos:

- Praticar, no mínimo, 30 minutos de atividade física por dia;
- Optar por uma dieta rica em frutas, verduras e legumes;
- Evitar a ingestão excessiva de álcool e não fumar;
- Praticar regularmente atividades intelectuais, como palavras cruzadas e cubo mágico.

Fonte: Unimed VR



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