

O LOJISTA

ANO MMXXII | WWW.CDLNITEROI.COM.BR



65
ANOS

NOVEMBRO DE 2023 | EDIÇÃO 628

A central image of Santa Claus with a long white beard, wearing a red suit and a white hat with a red trim. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark green with bokeh light effects and some Christmas ornaments like red and green spheres and white stars.

Natal Encantado

CDL NITERÓI

NOSSA META É O SEU SUCESSO NAS VENDAS
UM FELIZ NATAL PARA TODOS!

DIRETOR DE NEGÓCIOS DA SICOOB EXPLICA
COMO A TÉCNICA "STORYTELLING" PODE
AJUDAR A ACELERAR AS VENDAS

NÍVEL DE INADIMPLÊNCIA REDUZ E GERA MAIS
ESPERANÇA PARA O COMÉRCIO

PAGAMENTO DO 13º INJETARÁ 291 BILHÕES NA ECONOMIA

SEJA UM ASSOCIADO

CDL NITERÓI

TORNE - SE MEMBRO DO MOVIMENTO LOJISTA

BENEFÍCIOS PARA OS ASSOCIADOS:

- Representação dos interesses dos lojistas diante do póde público;
- Certificado Digital com desconto;
- Consultas SPC Brasil/Serasa;
Produtos para você consultar e obter informações sobre inadimplência e dados cadastrais em consultas completas de pessoas físicas e jurídicas
- Assessoria Jurídica;
Acompanhamento de processos trabalhistas e consultas jurídicas nas áreas: trabalhista, cível e defesa do consumidor
- Ouvidoria do Comércio;
Reclamações e sugestões para encaminhamento
- Parceria com o SEBRAE;
Cursos e Palestras
- Palestras de capacitação gratuitas;
- Café Empresarial;
Momento de interação e networking
- CDL no seu bairro;
Ouvir demandas do comércio local
- Campanhas comerciais;
- Consultoria Contábil;
Presencial em parceria com a Inove Gestão Contábil



ASSOCIE-SE E USUFRUA DOS BENEFÍCIOS!



 (21) 2621 - 9919 /  (21) 96511 - 5016

 COMERCIAL@CDLNITEROI.COM.BR

 RUA GENERAL ANDRADE NEVES, 31,
CENTRO - NITERÓI/RJ

O LOJISTA

NITERÓI

CONSELHO SUPERIOR

PRESIDENTE: JOAQUIM MANUEL DE SEQUEIRA PINTO

CONSELHEIROS:

ITHAMAR TORRES MANCEN
FABIANO GONÇALVES
ANTONIO CARLOS COSTA PIRES
ROBERTO MAURICIO ROCHA
ORLANDO CERVEIRA FRANCISCO
OSWALDO RODRIGUES VIEIRA
RUAN CARLOS TEIXEIRA DE OLIVEIRA
DOMINGOS DE CARVALHO RODRIGUES

DIRETORIA ADMINISTRATIVA

PRESIDENTE: LUIZ ANTONIO FRANCISCO VIEIRA

VICE-PRESIDENTE: MANOEL ALVES JUNIOR

DIRETORES:

JORGE GENTILE,
ROGÉRIO ROSETTI MENDES,
JORGE IVAN CAMPOS DA SILVA,
SIDNEY MOYSES VIANNA FREIRE,
JORGE LUIZ AMORIM CARVALHO,
OMARIO MARCELINO NEIVA FILHO,
CLAUDIO MARCIO DA SILVA PEREIRA
E SAMANTHA RODRIGUES ALVES DA CUNHA

SUPLENTES:

JOAQUIM FERREIRA DIAS
E LUIZ VASCONCELOS DE LIMA

CONSELHO EDITORIAL:

LUIZ VIEIRA E JOAQUIM PINTO

SERVIÇOS DA CDL:

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO, SERVIÇO DE RELAÇÕES COM O USUÁRIO, CENTRAL DE INFORMAÇÕES, CENTRAL DE CADASTRO, CENTRAL DE PROCESSAMENTO DE DADOS, ASSESSORIA TÉCNICA, CONSULTORIA JURÍDICA, SERVIÇO DE DOCUMENTAÇÃO E DIVULGAÇÃO E SERVIÇO DE ADMINISTRAÇÃO

COORDENAÇÃO:

RCNPUBLICIDADE

REDAÇÃO:

MARIA EDUARDA DE ARAÚJO

ASSESSORIA:

RENATA CARDOSO

EDIÇÃO:

RCNPUBLICIDADE

FOTOGRAFIA:

RENATA CARDOSO - RCNPUBLICIDADE

PRODUÇÃO:

RENATA CARDOSO - RCNPUBLICIDADE

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

RENATA CARDOSO

JORNALISTA DRT:

34364/RJ

PUBLICITÁRIA DRT:

3595/RJ

PUBLICAÇÃO DIRIGIDA DA CÂMARA DOS DIRIGENTES LOJISTAS DE NITERÓI CONTENDO LEGISLAÇÃO, ÍNDICES ECONÔMICOS E CONDENSADO DE NOTÍCIAS E INFORMAÇÕES DE INTERESSES DO COMÉRCIO LOJISTA.

DISTRIBUIÇÃO:

CÂMARA DOS DIRIGENTES LOJISTAS, ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS, FEDERAÇÕES DO COMÉRCIO, SINDICATOS E DEMAIS ENTIDADES DE CLASSE DO PAÍS IDENTIFICADAS COM AS ATIVIDADES DO COMÉRCIO; BEM COMO EMPRESÁRIOS E EXECUTIVOS ESPECIALMENTE CADASTRADOS.

O VEÍCULO "O LOJISTA" UTILIZA AS SEGUINTE FONTES PARA EDITAR O CONDENSAMENTO DE NOTÍCIAS: O GLOBO, O FLUMINENSE, ANBIMA, VALOR DATA, CNDL, FM, A TRIBUNA E DIÁRIOS OFICIAIS.

OS ÍNDICES, ESTATÍSTICAS E PROJEÇÕES SÃO CUIDADOSAMENTE COMPLIADOS, DE ACORDO COM OS ÚLTIMOS DADOS DISPONÍVEIS NO FECHAMENTO DA EDIÇÃO. O USO DESSAS INFORMAÇÕES PARA USO COMERCIAL E DE INVESTIMENTO É DE EXCLUSIVA RESPONSABILIDADE E RISCO DOS SEUS USUÁRIOS.

ENDEREÇO PARA CORRESPONDÊNCIA:

RUA GENERAL ANDRADE NEVES, 31 - CENTRO

CEP.: 24210-000

TEL. FAX: (21) 2621 19919

IMPRESSÃO:

PRINTMILL

CIRCULAÇÃO MENSAL NACIONAL / TIRAGEM 3.000 EXEMPLARES



CARTA DO PRESIDENTE

LUIZ VIEIRA

A cidade de Niterói completa 450 anos este ano e o evento é uma oportunidade única para o comércio local. É um momento de celebração e de atração de turistas, gerando um impacto positivo na economia da cidade. O aniversário é uma oportunidade para os empresários promoverem seus produtos e serviços, além de atrair investimentos. E, entre tantas oportunidades de negócios, o café empresarial da CDL Niterói é uma das iniciativas que favorece o networking reunindo empresários locais e de outras regiões, criando um ambiente de negócios e troca de experiências. No encontro, os empresários locais apresentam seus produtos e serviços para um público variado, além de criar novas parcerias.

O Natal é uma das datas mais importantes para nós! A magia de dezembro atrai muitos consumidores, gerando um aumento nas vendas. Lojas, shoppings e ruas são decorados com luzes e enfeites natalinos, criando um ambiente acolhedor e festivo complementando o objetivo de conquistar o cliente. O Natal é uma oportunidade para os empresários criarem promoções e ofertas especiais, além de atrair novos consumidores. Pensando nesse momento, lançamos o Natal Encantado CDL Niterói, com a presença de Papai Noel visitando nossos associados e passeando pelos bairros encantando crianças, idosos e famílias inteiras!

Nesta edição, você vai experimentar o melhor da CDL Niterói!

A todos, um feliz e santo natal e que em 2024 estejamos firmes no propósito de sempre vencer as expectativas!

Juntos somos mais fortes!

Boa leitura!

Índice

05 EMPREENDEDORISMO NO SETOR DE SUSTENTABILIDADE	06 INADIMPLÊNCIA	07 TENDÊNCIAS DO VAREJO EM 2024
08 e 09 CAFÉ EMPRESARIAL - R.O STORYTELLING	10 e 11 NATAL ENCANTADO CDL NITERÓI	
12 e 13 CAFÉ EMPRESARIAL - DICAS PARA MUDAR A PERCEPÇÃO DO DINHEIRO	14 13º SALÁRIO	
16 e 17 450 ANOS DE NITERÓI	18 INDICADORES ECONÔMICOS	



MANUTENÇÃO EM REFRIGERAÇÃO

Todos os edifícios de uso público e coletivo que possuem ambientes de ar interior climatizado, devem dispor de um **Plano de Manutenção, Operação e Controle - PMOC**. Ambientes com somatório acima de 60.000 BTU's são obrigatórios o **PMOC** com **Anotação de Responsabilidade Técnica - ART**.

LEI Nº 13.589

A SEGURANÇA DO CLIENTE EM NOSSAS MÃOS

SERVIÇOS PLUS

HIDRÁULICA ELÉTRICA

(Para maiores informações entre em contato conosco).



Esse time é meu orgulho!

Nossa Atuação

No contato diário com os clientes, percebemos algumas lacunas que precisam ser preenchidas. Assim nasce uma inovadora forma de Manutenção. Com preço acessível e atendimento objetivo e diferenciado, atuamos em consultórios, lojas, empresas, escritórios, hospitais, clínicas e condomínios.

Nossos Serviços

- INSTALAÇÃO DE AR CONDICIONADOS
- MANUTENÇÃO DE AR CONDICIONADOS
- LIMPEZA DE AR CONDICIONADOS

📍 Rua da Conceição, 125
• Grupos 908 e 909
• Centro • Niterói • RJ

☎️ (21) 3500-7660

📞 (21) 96495-9578

✉️ comercial@gruponavebras.com.br

www.gruponavebras.com.br

AGILIDADE
RAPIDEZ
EFICIÊNCIA



INBI
GRUPO NAVEBRAS
ENGENHARIA

EMPREENDEDORISMO NO SETOR DE SUSTENTABILIDADE: TENDÊNCIAS EM LUCRO E IMPACTO

O empreendedorismo sustentável é uma das áreas mais promissoras do mercado atual. Esse tipo de empreendedorismo alia a geração de lucros com iniciativas socioambientais, tornando-se quase obrigatório para ter espaço no mercado. O conceito de empreendedorismo no setor de sustentabilidade é a integração da responsabilidade social e ambiental no cerne das operações comerciais.

As tendências atuais em empreendedorismo sustentável estão alinhadas com a crescente preocupação com o meio ambiente e com a necessidade de se adotar práticas sustentáveis em todos os setores da economia. A incorporação das práticas de sustentabilidade em projetos pode ter inúmeros benefícios, desde a diminuição de custos à proteção ambiental. É essencial que se adotem tais práticas sustentáveis nos projetos de construção, uma vez que não só reduzem o impacto ambiental como também ajudam a construir um futuro mais sustentável.

Lucro no empreendedorismo sustentável é uma realidade. Empresas que adotam práticas sustentáveis estão ganhando respeito e credibilidade de clientes, investidores, parceiros e companhias concorrentes. Além disso, a adoção de práticas sustentáveis pode ajudar a reduzir custos e aumentar a eficiência empresarial. O empreendedorismo sustentável é uma tendência que está crescendo e se consolidando no mercado, e as empresas que não adotarem práticas sustentáveis podem ficar para trás.

Principais Pontos

- O empreendedorismo sustentável alia a geração de lucros com iniciativas socioambientais
- As tendências atuais em empreendedorismo sustentável estão alinhadas com a crescente preocupação com o meio ambiente
- Empresas que adotam práticas sustentáveis estão ganhando respeito e credibilidade de clientes, investidores, parceiros e companhias concorrentes.

Fonte: www.tendenciascentrais.com.br



INADIMPLÊNCIA TEM NOVA QUEDA E ATINGE 66,24 MILHÕES DE CONSUMIDORES, APONTA CNDL/SPC BRASIL

Fonte: CNDL/SPC

O número de inadimplentes no país teve mais uma queda em outubro de 2023, e atinge 66,24 milhões de brasileiros. O Indicador realizado pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) aponta que quatro em cada dez brasileiros adultos (40,49%) estavam negativados em outubro deste ano, quando o volume de consumidores com contas atrasadas cresceu 4,14% em relação ao mesmo período de 2022.

A partir dos dados disponíveis em sua base, que abrangem informações de capitais e interior de todos os 26 Estados da federação, além do Distrito Federal, a CNDL e o SPC Brasil registram que a variação anual observada em setembro deste ano ficou abaixo da verificada no mês anterior. Na passagem de setembro para outubro, o número de devedores caiu -0,51%.

O número de devedores com participação mais expressiva em outubro está na faixa etária de 30 a 39 anos (23,78%). São 16,47 milhões de pessoas registradas em cadastro de devedores nesta faixa, ou seja, quase metade (48,32%) dos brasileiros desse grupo etário estão negativados. A participação dos devedores por sexo segue bem distribuída, sendo 51,10% mulheres e 48,90% homens.



Com o pagamento do 13º salário e o movimento dos trabalhos temporários no final do ano, a tendência é de queda na inadimplência para os próximos meses. Por isso, é importante que o consumidor aproveite essa fase para acertar as contas e não extrapolar nos gastos”; aponta o presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Júnior.

CADA NEGATIVADO DEVE, EM MÉDIA, R\$ 4.322,39. MAIOR PARTE DAS DÍVIDAS SÃO COM BANCOS

Em outubro de 2023, cada consumidor negativado devia, em média, R\$ 4.322,39 na soma de todas as dívidas. Além disso, cada inadimplente devia, em média, para 2,10 empresas credoras, considerando todas essas dívidas.

Os dados ainda mostram que cerca de três em cada dez consumidores (30,44%) tinham dívidas de até R\$ 500, percentual que chega a 44,30% quando se fala de dívidas de até R\$ 1.000.

Em outubro de 2023, o número de dívidas em atraso no Brasil teve crescimento de 10,19% em relação ao mesmo período de 2022. O dado observado em outubro deste ano ficou abaixo da variação anual registrada no mês anterior. Na passagem de setembro para outubro, o número de dívidas apresentou recuo de -0,47%.



A MAIS COMPLETA **LOJA DE FERRAMENTAS** EM NITERÓI!



R. MARECHAL DEODORO, N° 192
- CENTRO - NITERÓI - RJ

(21) 97283-0697 / (21) 3527-3131



TENDÊNCIAS DO VAREJO EM 2024: ATRAINDO E FIDELIZANDO O CONSUMIDOR

Por João Victor Lucas - Tendências do Varejo

O varejo é um setor que está em constante evolução e adaptação às mudanças no comportamento do consumidor. Com a chegada do ano de 2024, é importante que os varejistas se mantenham atualizados sobre as tendências que irão impactar a forma como o consumidor interage com as marcas e realiza suas compras.

Uma das principais tendências do varejo para atrair e fidelizar o consumidor em 2024 é a personalização. Cada vez mais, os consumidores esperam que as marcas ofereçam produtos e serviços que atendam às suas necessidades e preferências individuais. Para isso, é fundamental que as empresas utilizem tecnologias como inteligência artificial e big data para coletar e analisar dados sobre os clientes, permitindo assim que ofereçam experiências de compra personalizadas e relevantes.

Outra tendência importante do varejo para 2024 é a omnicanalidade. Os consumidores esperam poder interagir com as marcas de forma integrada e consistente em todos os canais disponíveis, seja na loja física, no site, nas redes sociais ou em aplicativos móveis. Para atender a essa demanda, é fundamental que as empresas invistam em tecnologias que permitam a integração dos diferentes canais de venda, oferecendo uma experiência de compra fluida e sem interrupções.

ANÁLISE DO MERCADO DE VAREJO EM 2024

O mercado de varejo em 2024 será altamente influenciado pelas tendências de consumo e comportamento do cliente. As empresas que desejam permanecer competitivas devem estar atentas às mudanças do mercado e adaptar-se rapidamente às novas demandas do consumidor.

De acordo com a pesquisa realizada pela consultoria Cognizant, a transformação digital será uma das principais tendências que impactarão o varejo em 2024. O uso de dispositivos móveis e a integração entre lojas físicas e online serão cada vez mais comuns, permitindo uma experiência de compra mais personalizada e conveniente para o cliente.

Além disso, a colaboração na cadeia de abastecimento também será um fator importante para o sucesso das empresas de varejo em 2024. A utilização de tecnologias como inteligência artificial e internet permitirá uma maior eficiência na gestão da cadeia de suprimentos, resultando em uma redução de custos e um aumento na qualidade dos produtos oferecidos. Outra tendência importante que as empresas de varejo devem estar atentas em 2024 é a busca pela sustentabilidade. Os consumidores estão cada vez mais preocupados com o meio ambiente e esperam que as empresas adotem práticas sustentáveis em todas as etapas da cadeia de produção. As empresas que não se adaptarem a essa tendência podem perder clientes para concorrentes que oferecem produtos e serviços mais alinhados com as expectativas do consumidor.

AUMENTE AS VENDAS COM *STORYTELLING*

O Café Empresarial realizado na terça (7) no restaurante Da Carmine contou com a presença ilustre do diretor de negócios Sicoob Credcaf Willian Berbert Tomaz; que apresentou a técnica "Storytelling" capaz de ajudar no aumento das vendas.

Willian começou sua explanação com a frase "Juntos somos mais fortes e podemos mais." E, além de citar a importância em fortalecer a união do empresariado, falou sobre as três considerações que devem ser lembradas o tempo inteiro:

- 1) O óbvio tem que ser lembrado e nunca esquecido**
- 2) Não carreguem coisas ruins para casa. Carreguem coisas boas**
- 3) Concordar é secundário mas refletir é urgente.**

O palestrante focou o tema na eficácia dos negócios. Eficácia no sentido de fazer bem feito para vender mais; obter lucros, resultados positivos. E um dos caminhos a percorrer se chama "storytelling".

Storytelling é a estratégia de narrar histórias para transmitir uma mensagem de forma eficaz e se conectar com o público. Trata-se de um conceito muito importante para tornar os seus



Fotografia: Renata Cardoso



Casa das Fechaduras

**A LOJA ESPECIALIZADA EM :
FECHADURAS, MAÇANETAS,
PUXADORES E ACESSÓRIOS!**

R. MARECHAL DEODORO,
168 - CENTRO - NITERÓI/RJ




conteúdos mais atrativos e gerar identificação com os clientes. Mas, não é nada fácil colocar essa estratégia em prática pois é preciso escolher os formatos mais adequados e adaptar a sua comunicação para que ela ressoe com o seu público-alvo.

Willian explicou através de exemplos práticos como as empresas estão aplicando a ação. O storytelling é composto por quatro elementos básicos: mensagem, ambiente, personagem e conflito. A mensagem é a ideia que você deseja transmitir para o público a partir da sua história. É essa mensagem que fará as suas narrativas serem únicas e impactarem os clientes positivamente. Portanto, é essencial definir esse aspecto para que o storytelling seja eficaz e alcance o objetivo traçado.

O ideal é que a mensagem reflita os valores e o propósito do seu negócio. Assim, os clientes poderão se identificar com a história narrada e criar uma conexão com a marca.

A dentista, escritora e empreendedora **Heloísa Assunção** já conhecia o trabalho de Berbert Tomaz e aprovou a palestra:

“ *Incrível! Eu já tinha lido o livro que ele se baseou e achei muito interessante porque ele deu um norte para as pessoas de uma forma muito inteligente. Eu fiz algumas anotações aqui e achei muito importante alguns pontos como priorizar o que realmente seja importante. Existe uma frase que eu gosto muito: "Tudo é não a não ser o sim óbvio"; e ele falou sobre o óbvio na palestra*”.



A manhã agradável e de troca de conhecimentos encerrou com o tradicional networking.



Fotografia: Renata Cardoso



Fotografia: Renata Cardoso

NATAL ENCANTADO CDL NITERÓI

O NATAL É UM DIA ESPECIAL PARA O VAREJO, ENTÃO PREPARE-SE COM ANTECEDÊNCIA, INOVE E UTILIZE ESTRATÉGIAS DE MARKETING DE ALTO IMPACTO.

Por ser um momento de sensibilidade do consumidor, o final do ano é um momento de celebração, gratidão e promessas para o novo ano. Os eventos de Natal e Ano Novo dão aos varejistas a perspectiva e a esperança de receitas bem acima da média de todos os outros meses. É um período muito promissor, ainda mais porque o 13º salário faz com que o consumidor fique mais capitalizado.

As festas de Natal fazem parte de um período tradicional em que se trocam presentes, se fazem amigos secretos, as comemorações familiares continuam e as empresas aumentam as vendas. Como tal, representam oportunidades para aumentar os lucros e fortalecer o relacionamento com os clientes.

O momento requer, além de criatividade e inovação, uma estratégia de marketing capaz de atrair muitos clientes e novos consumidores. Por isso, invista nas suas possibilidades e use todo o potencial do seu negócio para que esse período seja memorável.

O Papai Noel da CDL Niterói já está percorrendo as ruas da cidade cativando o clima natalino entre os associados e com a população. Que ele seja um estímulo e represente a esperança de mais presença, mais sorrisos e muito mais vendas!





Material Escolar | Uniformes | Livros Didáticos
Papelaria | Brinquedos | Material de Escritório | Informática
Desenho e Pintura | Artesanato | Presentes

enfoque
papelaria

TUDO EM ATÉ 12X SEM JUROS
NOS CARTÕES

enfoquepapelaria.com.br |   enfoquepapelaria



Icaraí Niterói Rua Gavião Peixoto, 214 ☎ 21 96778-7828 21 2711-2948 21 3619-9005	Itaipú Niterói Av. Ewerton Xavier, 1870 (Av. Central) ☎ 21 96777-6114 21 2609-2200 21 2717-3939	Centro São Gonçalo R. Feliciano Sodré, 137 ☎ 21 99403-9493 21 3706-6565 21 3857-6565	Centro Niterói Rua da Conceição, 99 Loja 101 21 2729-1633 21 2729-1634 21 2729-1635	Centro Niterói Rua Maestro Felício Toledo, 551 ☎ 21 99411-3755 21 2729-1600 21 2729-1604
--	---	--	---	--



O **SEBRAE** divulgou em suas redes sociais algumas dicas de como se preparar nesta época. Use e abuse desse presente:

1. Valorize os itens ofertados. Para isso, é necessário que a equipe conheça e acredite, de fato, no valor do que ela vende.
2. Identifique oportunidades para vender itens complementares e não tenha medo de oferecê-los durante a negociação com o cliente. Mesmo que ele não os adquira naquele momento, ele já conhecerá o produto para outras possíveis compras.
3. Realize o pós-vendas, que consiste em um dos segredos da fidelização de um cliente. Essa ação faz com que ele volte a fechar outras compras com você e indique a sua loja.
4. Siga o planejamento e o calendário de comunicação que a loja estabeleceu, principalmente nas redes sociais.
5. Promova estratégias de impulsionamento nas redes sociais, não se esquecendo da sua manutenção digital.
6. Esteja presente nas redes sociais e prepare a equipe para contribuir com o atendimento digital.

PATROCINADORES



DICAS PARA MUDAR A PERCEPÇÃO DO DINHEIRO

Também conhecido como gestão de gastos, o controle de custos é um processo gerencial que reúne um conjunto de práticas adotadas por uma empresa para verificar e analisar seus desembolsos fixos e variáveis, com o intuito de reduzir e controlar gastos e, assim, assegurar a sua saúde financeira. Isso porque possibilita identificar em uma empresa desperdícios ou oportunidades de cortes. Ele visa assegurar a eliminação de contas desnecessárias, mas sem afetar a produtividade da empresa e a qualidade das operações. Com isso, há aumento de lucratividade e a promoção da satisfação dos clientes.

O Café Empresarial realizado na sede na segunda semana de novembro, debateu o tema através da palestra realizada pela gerente de relacionamento Emanuely Mothe e do coordenador de bancos da Sicoob Cecremef Anderson Ameli.

O planejamento e controle de custos não é uma tarefa tão simples e vai bem além de apenas somar todos os custos e despesas de uma operação ou organização.



Fotografias: Renata Cardoso

bellobanho
Um novo conceito de loja especializada em louças e metais de Niterói.

☎ (21) 3527-3030 / 📞 (21) 97283-0697
Rua Marechal Deodoro, 160 – Niterói

Mas como fazer o controle de custos operacionais?

A gestão de custos operacionais é uma atividade que pode ser realizada ao colocar em prática estas dicas:

- Conheça os custos envolvidos nas operações de sua empresa;
- Elimine desperdícios;
- Elimine os processos que não estão mais funcionando;
- Qualifique e incentive a participação do time no alcance do controle de custos;
- Otimize seu estoque;
- Cuide do maquinário, realizando manutenção preventiva, por exemplo;
- Tenha uma boa relação com seus fornecedores, pois isso pode evitar, por exemplo, o pagamento de multas e juros e facilitar a renegociação de dívidas;
- Analise periodicamente o regime tributário da empresa.

Dessa forma, você conseguirá identificar mais facilmente onde estão os gastos desnecessários e os maiores potenciais de ganhos e prejuízos.

Visualize sempre e acredite no seu negócio sendo bem sucedido para que, assim, também seja mais prazeroso planejar e controlar suas finanças.

A diretoria da CDL Niterói recebeu representantes do Sebrae Leste Fluminense, da Unimed Leste Fluminense, realizou o esperado networking e finalizou o encontro com sorteio de brindes.



Fotografias: Renata Cardoso



Fábrica & Projetos

**TECNOLOGIA, QUALIDADE
E EFICIÊNCIA PARA CRIAR
O PROJETO DE ILUMINAÇÃO
IDEAL PARA SUA EMPRESA.**

www.luma.ind.br

21. 2717-2463 - 21. 98193-7099 - vendas@luma.ind.br



@lumailuminação



PAGAMENTO DO 13º SALÁRIO INJETARÁ R\$ 291 BILHÕES NA ECONOMIA

O PAGAMENTO DO 13º SALÁRIO DEVERÁ INJETAR NA ECONOMIA BRASILEIRA CERCA DE R\$291 BILHÕES, DIZ LEVANTAMENTO DIVULGADO NA SEMANA PASSADA PELO DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE).

Fonte: VAREJO S.A.

O valor representa aproximadamente 2,7% do Produto Interno Bruto (PIB, soma de todos os bens e serviços produzidos no país) e será pago a cerca de 87,7 milhões de pessoas: trabalhadores do mercado formal, beneficiários da Previdência Social e aposentados e beneficiários de pensão da União e dos estados e municípios. Em média, cada trabalhador deverá receber R\$ 3.057.

Do montante a ser pago como 13º, cerca de R\$ 201,6 bilhões, ou 69% do total, irão para empregados formais, incluindo trabalhadores domésticos, e 31%, (R\$ 89,8 bilhões) para aposentados e pensionistas. Beneficiários da Previdência Social (32,8 milhões de pessoas) receberão R\$ 55,4 bilhões, aposentados e pensionistas da União, R\$ 11,2 bilhões (3,8%); aposentados e pensionistas dos estados, R\$ 17,5 bilhões (6%); e aposentados e pensionistas dos regimes próprios dos municípios, R\$ 5,6 bilhões.

A maior média do valor do 13º será paga aos trabalhadores do setor de serviços (R\$ 4.460). A indústria aparece com o segundo valor, equivalente a R\$ 3.922; e o menor fica com os trabalhadores do setor primário da economia, R\$ 2.362.

O maior valor médio para o 13º será destinado aos trabalhadores, aposentados e pensionistas no Distrito Federal (R\$ 5.400) e o menor, no Maranhão e Piauí (R\$ 2.087 e R\$ 2.091, respectivamente).

Segundo o Dieese, para o cálculo do pagamento do 13º salário em 2023, foram reunidos dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais) e do Novo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Novo Caged), ambos do Ministério do Trabalho e Emprego. Também foram consideradas informações da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), da Previdência Social e da Secretaria.



BLESSING
LABORATÓRIOBLESSING
LABORATÓRIO

LABORATÓRIO E CLÍNICA DE VACINAÇÃO

O MAIOR LABORATÓRIO DO RIO, COM

QUALIDADE E MENOR PREÇO

Traga seu orçamento!

COBRIMOS OFERTAS DE LABORATÓRIOS ACREDITADOS

OU*

5%
DESCONTO

PARA ASSOCIADOS DA CDL,
FUNCIONÁRIOS DE EMPRESAS ASSOCIADAS
DA CDL E SEUS FAMILIARES. *

*DESCONTO NÃO ACUMULATIVO. É NECESSÁRIO ESCOLHER APENAS
UM MODO DE DESCONTO, COBRIR OFERTA OU ASSOCIADO.
* COMPROVAÇÃO DE VÍNCULO POR HOLERITE, CARTEIRA DE TRABALHO OU
CARTEIRA DE ASSOCIADO CDL.

UNIDADES DE NITERÓI E REGIÃO

PLAZA SHOPPING

Shopping Plaza Niterói, Piso 62,
Rua Quinze de Novembro, nº 08,
Loja 503J, Centro, Niterói

ITAIPÚ

Avenida Ewerton Xavier 31,
Maravista - Itaipu, Niterói

MARICÁ

Avenida Ewerton Xavier 31,
Maravista - Itaipu, Niterói

SÃO GONÇALO

Rua Coronel Rodrigues,
Loja 504, Centro -
São Gonçalo

PRAÇA XV

2º prédio histórico 21, Centro -
Estação Barcas - Rio de Janeiro

SERVIÇO
DE ATENDIMENTO
AO CLIENTE



(21) 2730-6464
(21) 3090-6464
(21) 99011-5725

ORÇAMENTOS
E COLETA
DOMICILIAR



(21) 99011-6217

PARABÉNS, NITERÓI!

450 ANOS E UMA HISTÓRIA DE SUCESSO!

A História de Niterói começa com a aldeia fundada por Araribóia com a posse solene em 1573, que recebeu a denominação de São Lourenço dos Índios, o primeiro núcleo de povoamento. A morte de Araribóia (1587) iniciou o processo de declínio do aldeamento, justamente por localizar-se distante da 'povoação maior', Rio de Janeiro, e não oferecer condições para sua expansão.

A chegada da Corte de D. João VI à colônia brasileira em 1808, foi culminante para o apogeu e progresso das freguesias do recôncavo e principalmente a de São João de Icaraí, além de escolher São Domingos para localização de seu sítio para lazer. A estadia na Praia Grande, em comemoração as festividades de seu aniversário, foi responsável pelo aumento dos números de visitantes aquela localidade. O comércio e a navegação progrediram e se intensificaram, aparecendo também os vendedores ambulantes. A cidade se reestruturava gradativamente.

A condição de capital estabelecida à cidade, determinou uma série de desenvolvimentos urbanos, dentre os quais, a implantação de serviços básicos como a barca a vapor (1835) efetuado pela Cantareira e Viação Fluminense, a iluminação pública a óleo de baleia (1837) e os primeiros lampiões a gás (1847), abastecimento de água (1861), o surgimento da Companhia de

Ferro-Carril Nictheroyense (1871), Estrada de Ferro de Niterói, ligando a cidade com localidades do interior do estado (1872), bondes elétricos (1883) entre outros.

Ao fim do século XIX, a eclosão da revolta da armada (1893), destruiu vários prédios na zona urbana e bairros litorâneos, e paralisou as atividades produtivas da cidade, fez com que divergências políticas internas interiorizassem a cidade-sede, principal causa da transferência da capital para Petrópolis.

A implantação do novo Estado do Rio de Janeiro ocorreu em 1975. A fusão trouxe o inevitável esvaziamento econômico da cidade, situação que se modificou com a conclusão da Ponte Rio-Niterói, pois esta intensifica a produção imobiliária nas áreas centrais e bairros litorâneos consolidados da Zona Sul (Icaraí e Santa Rosa), além de redirecionar a ocupação para áreas expansivas da cidade, como as regiões Oceânica e Pendotiba.



450

Anos



ASTRAL[®]
Saúde Ambiental
Líder no controle de pragas

SERVIÇO PROFISSIONAL DE DEDETIZAÇÃO EM NITERÓI

☎ 21 97934-2444 ☎ 21 2619-1010

INEA:CTA NºIN005547

Niterói hoje experimenta uma nova roupagem com a conquista do progresso em diversos setores e comemora, com louvor, um dos seus melhores momentos. Não são poucos os índices que apontam a cidade como uma das melhores cidades do Brasil para viver, trabalhar e investir:

- 1º IDH do Estado do Rio Índices invejáveis de educação, renda, limpeza urbana, transparência e gestão fiscal;
- Nossa cidade conquistou espaço de destaque no cenário fluminense e nacional;

- SAÚDE -

Cerca de R\$ 260 milhões em investimentos.

Construção de novas unidades; reforma de 9 Hospitais, 10 Policlínicas e Unidades Básicas de Saúde, 18 unidades para Saúde Mental e 30 unidades do Médico de Família. Além de novos equipamentos, ampliação de leitos e UTIs.

- EDUCAÇÃO -

Ampliação da rede e o crescimento vem com modernização e inovação.

Construção de novas unidades escolares, reforma de escolas, ampliação do programa Poupança Escola e um grande enfrentamento ao abandono escolar.

- CENTRO 450 -

Obras que transformarão a região central da cidade, valorizando a ocupação territorial, o patrimônio natural e arquitetônico, gerando empregos e oportunidades.

Um projeto inovador para transformar a urbanização, valorizar o patrimônio, a cultura e respeitar o meio ambiente.

- ZONA NORTE -

- Nova Alameda São Boaventura;
- Restaurane Popular da Região Norte e Escola de Gastronomia;
- Centro Cultural da Região Norte;
- Terminal de Ônibus do Caramujo;
- Drenagem e Pavimentação no Barreto;
- Implantação de 20,6km de ciclovias;
- Plataforma Digital de Santa Bárbara;
- Dragagem do Canal de São Lourenço;
- Revitalização do Terminal Pesqueiro

- SUSTENTABILIDADE -

- Preservação ambiental
- Recuperação de ecossistemas
- Saúde
- Oportunidades de negócios
- Geração de emprego e renda e inclusão social
- Incentivo à utilização de espaços públicos
- Ordenamento e Valorização urbana
- Qualidade de vida

E todo esse investimento reflete no bom fluxo de vendas da região e é por isso, que empresários e lojistas comemoram.

“ O comércio teve um papel fundamental na fundação da cidade de Niterói. Desde à época dos índios pelo escambo e mais a frente vindo a se formar uma rota comercial e referência para Capital e Norte Fluminense. Nenhuma cidade nasce sem comércio.

Parabéns Niterói pelos seus 450 anos”.

Ruan Carlos T. Oliveira
(Marruan Madeiras)



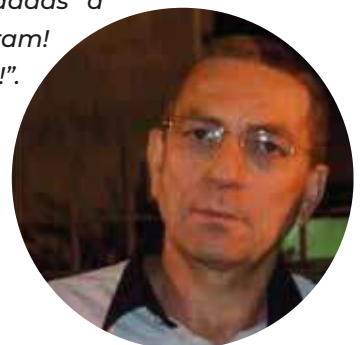
“ Na verdade o comércio sempre fez parte da história de Niterói, no desenvolvimento, na geração de empregos e no crescimento da cidade que completa hoje 450 anos, parabéns Niterói”.

Sidney Moysés
(Confiança RH Consultoria)



“ Parabéns Niterói, pelos 450 anos. Obrigado pelas oportunidades dadas a muitos que aqui chegaram! Feliz aniversário, Niterói!”.

Marinho Neiva
(Central SAT)



INDICADORES ECONÔMICOS

FONTE: JORNAL O GLOBO - DATA: 22/11/2023

DÓLAR COMERCIAL VARIACÃO (%) +0,07

ÚLTIMO: (R\$) 4,9016

COMPRA: (R\$) 4,9010

VENDA: (R\$) 4,9016

DÓLAR TURISMO VARIACÃO (%) -0,04

ÚLTIMO: (R\$) 5,0954

COMPRA: (R\$) 4,9154

VENDA: (R\$) 5,0954

INDICADORES ECONÔMICOS

DESCRIÇÃO	VARIAÇÃO(%)
IPCA - Variação no mês (IBGE)	0,24%
IPCA - Variação no ano (IBGE)	3,75%
IPCA - Variação em 12 meses (IBGE)	4,82%
IGP-M - Variação no mês (FGV)	0,50%
IGP-M - Variação no ano (FGV)	-4,46%
IGP-M - Variação em 12 meses (FGV)	-4,57%
IGP-DI - Variação no mês (FGV)	0,51%
IGP-DI - Variação no ano (FGV)	-4,40%
IGP-DI - Variação em 12 Meses (FGV)	-4,27%
CDI Over (Cetip)	12,15%
Poupança do Dia: 21/12/2023 (Bacen)	0,63%
Taxa de Juros Longo Prazo Ano (CMN)	6,55%
Desconto de Duplicata pré-fixada, PJ (Bacen)	28,58%
Capital de Giro, sup. 365 dias, flutuante, PF (Bacen)	18,34%
Meta da taxa Selic (Bacen)	12,25%
Taxa Selic Over (Bacen)	12,15%
Taxa Referencial - (Bacen)	0,13%
Taxa de Cheque Especial PF (Bacen)	7,45%
Taxa de Crédito Pessoal, PF (Bacen)	4,05%
Taxa de juros para aquisição de veículos, PF (Bacen)	1,80%

INSS

SALÁRIO DE CONTRIBUIÇÃO	ALÍQUOTA(%)
Até R\$ 1.693,72	7,5%
De R\$ 1.693,73 a R\$ 2.822,90	9%
De R\$ 2.822,91 até R\$ 5.645,80	12%

IMPOSTO DE RENDA

DESCRIÇÃO	VALOR(R\$)
IR de R\$ 1.903,99 até R\$ 2.826,65, alíquota de 7,5%	158,40
IR de R\$ 2.826,66 até R\$ 3.751,05, alíquota de 15%	370,40
IR de R\$ 3.751,06 até R\$ 4.664,68, alíquota de 22,5%	651,73
IR acima de R\$ 4.664,68, alíquota de 27,5%	884,96

SALÁRIO MÍNIMO

DESCRIÇÃO	VALOR(R\$)
Salário Mínimo - RJ	1.238,11
Salário Mínimo - BRASIL	1.320,00

Nossa satisfação é transformar o projeto do cliente em uma realização de sucesso!

GRÁFICA printmill
Imprimindo Ideias



(21) 3628-4300 • 96777-4334 📞
www.printmill.com.br
orcamento@printmill.com.br



QUAL É O CERTIFICADO DIGITAL SPC IDEAL PARA VOCÊ?



Certificado A1

- | Armazenado no computador
- | Pode ser instalado em mais de uma máquina
- | Validade de 12 meses



Certificado A3

- | Pode ser utilizado via cartão ou token
- | Validade de 1,2,3 ou 5 anos
- | Pode ser levado para qualquer lugar

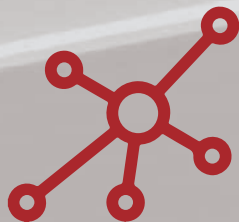


Agora que você já conhece melhor as opções de Certificado Digital SPC, entre em contato conosco para adquirir o seu!

R. General Andrade Neves, 31
Centro, Niterói - RJ

www.cdlniteroi.com.br





O Melhor Da Conexão No Seu Negócio!

Link De Internet Dedicado Para Empresas
De Pequeno, Médio E Grande Porte



Para Pequenas E Médias Empresas

Exclusividade, Velocidade E Estabilidade
Da Banda Larga Corporativa



Relação Custo-benefício Que Vai Te Surpreender!

100% De Performance Garantida
Atendimento Especializado Etecnologia
De Ponta



FALE COM A GENTE
PELO WHATSAPP



ACESSE NOSSO SITE

Descubra a qualidade de nossos serviços
Conte com nossa experiência

0800-006-0901 | 21 3674-0950

www.wlenet.com.br