



Campanha Natal Encantado é sucesso na cidade

CDL NITERÓI

Fraudes

Pesquisa revela 7,2 milhões de pessoas sofrendo golpes financeiros

NRF

O que esperar para 2024?

Café Empresarial

Os desafios financeiros na gestão da sua empresa na visão de Márcio Mendonça

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 Empreşarial;
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:

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: RCNPUBLICIDADE

DIAGRAMAÇÃO E DESIGN: CONECTA COMUNICAÇÃO

ASSESSORIA: RENATA CARDOSO

EDIÇÃO: RCNPUBLICIDADE

FOTOGRAFIA: Renata Cardoso - RCNPUBLICIDADE

FOTOGRAFIA DE CAPA: Kayky Resende - CONECTA COMUNICAÇÃO

PRODUÇÃO: Renata Cardoso - RCNPUBLICIDADE

JORNALISTA RESPONSÁVEL: Renata Cardoso

JORNALISTA DRT: 34364/RJ

PUBLICITÁRIA DRT: 3595/RJ

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

DISTRIBUIÇÃO: CAMARA 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 CONDESAMENTO DE NOTÍCIAS: O GLOBO, MERCADO E CONSUMO, VAREJO S.A, GEM/SEBRAE E DIÁRIOS OFICIAIS.

OS ÍNDICES, ESTATÍSTICAS E PROJEÇÕES SÃO CUIDADOSAMENTE COMPILADOS, 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:.

EDITORIAL



LUIZ VIEIRA

O Natal é uma época do ano em que as alegrias e os sentimentos de união, fé, amor e solidariedade afloram nas pessoas. O mais importante dessa ocasião é celebrar o nascimento de Jesus nos nossos lares, por isso, é comum as famílias se unirem para a ceia de Natal. É um momento de reflexão e de agradecimento, em que podemos demonstrar o nosso amor e carinho pelos nossos entes queridos. A campanha deste ano da CDL Niterói, o Natal Encantado, com Papai Noel percorrendo as lojas e ruas da cidade, tem um papel fundamental em promover a solidariedade e o amor ao próximo. Através da ação, podemos demonstrar a nossa empatia e contribuir para tornar o mundo um lugar melhor.

Com os festejos natalinos também incentivamos a valorização do comércio local trazendo vários benefícios; incluindo a criação de empregos, aumento de renda na região, maior diversidade de produtos e serviços e aumento da arrecadação de impostos. Por isso, devemos prestigiar o nosso município; mesmo que seja através do e-commerce.

Nesta edição do informativo O Lojista, fique por dentro das palestras do Café Empresarial e das principais notícias do varejo. Sobrevivemos ao ano de 2023 e temos que acreditar nas perspectivas positivas para o ano que vem.

Que neste Natal possamos celebrar a vida, a família e a união, e que possamos promover a solidariedade e o amor ao próximo. Sejamos luz na vida de outras pessoas e vamos fazer a diferença no mundo. Pela prosperidade e pelo desenvolvimento, conte sempre com o apoio da CDL Niterói!

Juntos somos mais fortes!

Um feliz 2024 com grandes realizações!

Índice

05 PESQUISA REVELA 7,2 MILHÕES DE PESSOAS SOFRENDO GOLPES FINANCEIROS	06 CALENDRÁRIO DO VAREJO EM 2024. APROVEITE PARA VENDER MAIS	07 VALE A PENA INVESTIR NAS VAREJISTAS EM 2024?
08 e 09 CAFÉ EMPRESARIAL - PRECIFICAÇÃO CORRETA DE PRODUTOS E SERVIÇOS	10 e 11 NATAL ENCANTADO É SUCESSO EM NITERÓI	
12 e 13 CAFÉ EMPRESARIAL - DESAFIOS FINANCEIROS NA GESTÃO DE SUA EMPRESA	14 O QUE ESPERAR DA NRF 2024?	16 VEJA 15 INOVAÇÕES PARA INVESTIR
17 RETROSPECTIVA 2023 NO VAREJO	18 ÍNDICES 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



Esse time é meu orgulho!

SERVIÇOS PLUS

HIDRÁULICA
ELÉTRICA

(Para maiores informações entre em contato conosco).

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



INB
GRUPO NAVEBRAS
ENGENHARIA

PESQUISA REVELA 7,2 MILHÕES DE PESSOAS SOFRENDO GOLPES FINANCEIROS

Cartão de crédito ou débito clonado e compra de produtos em anúncios falsos postados em redes sociais clonadas de amigos e/ou conhecidos foram as principais fraudes

Os golpes financeiros estão cada dia mais sofisticados, exigindo dos consumidores atenção e cuidados. Se por um lado as novas tecnologias facilitam as transações financeiras e o dia a dia dos consumidores, por outro podem ser uma ameaça. De acordo com pesquisa realizada pela CNDL (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas) e pelo SPC Brasil (Serviço de Proteção ao Crédito), em parceria com a Offerwise Pesquisas, 20% dos entrevistados sofreram alguma fraude em instituições financeiras nos últimos 12 meses, representando aproximadamente 7,2 milhões de consumidores.

Principais tipos de golpes

1. **Clonagem do cartão de crédito e/ou débito (6%);**
2. **Compra de produtos em anúncios falsos postados em redes sociais clonadas de amigos e/ou conhecidos (4%);**
3. **Transações financeiras na conta bancária sem autorização (3%);**
4. **Emissão de cartões de crédito sem autorização usando documentos falsos, perdidos ou roubados (3%);**
5. **Empréstimo do nome sem autorização usando documentos falsos, perdidos ou roubados (3%).**



Principais medidas para resolver a situação:

1. **Contato com a administradora do cartão (29%);**
 2. **Boletim de ocorrência (26%);**
 3. **Negociação com a empresa, instituição financeira ou pessoa onde sofreu a fraude para reaver valores ou reparar danos (24%).**
- *34% afirmam não ter conseguido recuperar o dinheiro perdido com a fraude**

De acordo com o estudo, a maioria (61%) conseguiu recuperar o dinheiro, sendo que 34% recuperaram o valor total perdido no golpe e 18% obtiveram ainda um valor a mais por dano moral. No entanto, 34% não recuperaram o dinheiro. Além das perdas financeiras, um dos danos sofridos foi a restrição ao crédito: 25% que sofreram alguma fraude ficaram com o nome negativado. E 30% relataram que foi preciso acionar a Justiça para resolver o problema.

CALENDÁRIO DO VAREJO DE 2024

APROVEITE PARA VENDER MAIS

Fique atento as datas importantes e sazonais, utilize o live commerce para conectar-se com clientes e aumente as suas oportunidades de venda ao longo do ano.

Ter em mãos o calendário de varejo, nos dias de hoje, faz parte da estratégia de marketing e vendas. Afinal, para varejistas, conhecer as datas-chave e usar as ferramentas certas pode ser o diferencial que transforma um dia comum em uma oportunidade de vendas extraordinária!

CALENDÁRIO:

Janeiro

O ano começa com o período de altas temperaturas, um momento oportuno para promover produtos relacionados ao verão, como vestuário leve, bebidas refrescantes, e itens para atividades ao ar livre.

Fevereiro

O vibrante e colorido Carnaval (13/02) oferece uma excelente chance para destacar produtos **temáticos, de fantasias e acessórios festivos**.

Março

O Dia do Consumidor (15/03), celebrado em março, é uma excelente oportunidade para oferecer promoções especiais e reconhecer a importância dos clientes,

assim como o Dia Internacional da Mulher (08/03).

Maio

O Dia das Mães (12/05)

Junho

O Dia dos Namorados (12/06)

Julho

Mês marcado pelas férias escolares do 2º semestre, que abrem um leque de possibilidades para produtos infantis e de entretenimento.

Agosto

O Dia dos Pais (11/08)

Setembro

No Dia do Cliente (15/09)

Outubro

O Dia das Crianças (12/10) e o Halloween (31/10) são datas que estimulam a criatividade e a diversão, ótimas para promoções de brinquedos, fantasias e doces.

Novembro

A Black Friday (29/11)

Dezembro

O período que inicia com as férias empresariais e culmina no Natal (25/12) é uma época de intensa atividade de compras, ideal para estratégias de marketing bem planejadas e ações promocionais.



CASA DAS FERRAMENTAS

A MAIS COMPLETA LOJA DE FERRAMENTAS EM NITERÓI!

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

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

VALE A PENA INVESTIR NAS VAREJISTAS EM 2024?

O ano de 2023 foi um período delicado pois o setor varejista sofreu várias alterações desagradáveis passando por fechamento de lojas e pedidos de recuperações judiciais. As empresas do setor acumulam experiências e trazem muitos aprendizados. Elas sofrem com altas taxas e os reflexos da pandemia mas, fazendo uma análise em fatores macro e microeconômicos, temos varejistas em destaque produtivo diante desse cenário preocupante e a pergunta vem à tona: Vale a pena investir nas varejistas em 2024?

No varejo da moda, por exemplo, as ações das lojas Renner recuaram em mais de 16% no acumulado do ano. A C&A (CEAB3) obteve avanço operacional e suas ações subiram mais de 260% no ano; de acordo com análise feita pelo analista da Toro Investimentos Gabriel Costa. Decisões erradas como compra de estoque se tornaram um grande prejuízo para algumas empresas que tentaram liquidar seu material sem sucesso obtendo margem bruta negativa. Porém, aquelas que estavam com estrutura financeira correta e pouco alavancadas tomaram boas decisões de alocação de capital nos anos anteriores, quando os juros estavam baixos.

Quais os cuidados que os investidores precisam ter?

Em um primeiro momento, é necessário observar o andamento mundial do ciclo de juros, já que a possibilidade de quedas nas taxas abre maior espaço para a redução da taxa Selic no Brasil.

Vitorio Galindo, da Quantzed, aconselha ao investidor ficar atento não apenas a indicadores como inflação, taxa de juros e medidas do governo que possam impactar a meta fiscal do Brasil, mas também em dados de desemprego e endividamento dos consumidores, mais sensíveis as varejistas.

Algumas empresas devem se beneficiar da queda de juros em 2024, com o consumidor conseguindo ter um poder de crédito maior para comprar.

"O corte de juros, por exemplo, é fundamental para o setor porque possibilita a melhora para o crédito das famílias e também contribui para a queda das despesas financeiras das companhias mais alavancadas"; comentou Gabriel Costa, da Toro Investimentos.

Após o ano de 2023 ser considerado desafiador para especialistas no mercado de varejo, a expectativa é de um cenário mais favorável em 2024.



VOCÊ SABE PRECIFICAR CORRETAMENTE O SEU PRODUTO OU SERVIÇO?

O Café Empresarial realizado na Região Oceânica, no restaurante Da Carmine no mês de dezembro, apresentou o especialista em tributos indiretos; o palestrante e gerente tributário Tiago Faria - com vasta experiência no varejo, em ciências contábeis e planejamento.

Os impactos dos tributos na formação de preço foi o tema da apresentação e abordou pontos importantes como compra e venda, classificação fiscal, formação de preços e os impactos nos negócios com cenários favoráveis.

"Você sabe realmente precificar? Sabe tudo que compõe o preço? Como o tributo realmente interfere na precificação?" Tiago questionou os empresários presentes levando o assunto à reflexão.

"Não gosto de fazer complexidade para vender facilidade. As coisas são simples. É só a gente ter acesso à informação"; pontuou o palestrante.

Tributo é uma receita que o governo precisa ter para poder se custear, chamado de receita derivado porque ela parte do patrimônio particular para o público.



Fotografia: Renata Cardoso



Casa das Fechaduras

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

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




1. ENTENDA OS CUSTOS

O primeiro ponto que precisa ser considerado são os custos fixos e custos variáveis para produzir um produto ou para adquirir um item para a venda (no caso de revenda).

2. DEFINA A MARGEM DE LUCRO

Após conhecer os custos para vender um produto ou prestar um serviço, chega o momento de definir a margem de lucro. Então, se você quer ganhar 30% de lucro sobre a venda de um produto, considere esse percentual para fazer a precificação.

3. CONHEÇA SEU MERCADO

Além de contabilizar os custos fixos e variáveis para fazer a precificação, pesquise quais são os preços praticados pela concorrência. Dessa maneira, você sabe qual é a média dos preços praticados, evitando estipular um valor muito alto e perder clientes.

Qual o cálculo para precificar um produto?

Um método simples para o empreendedor poder fazer o cálculo do preço de venda de produtos e serviços é utilizando o markup.

É um modelo que considera os custos fixos, custos variáveis e a margem de lucro que se quer obter. A fórmula do markup é a seguinte:

- Markup = $100 / [100 - (\% \text{ Custo fixo} + \% \text{ Custo variável} + \% \text{ Lucro})]$

Vamos imaginar que, no custo de um produto, 15% são custos fixos, 10% de custos variáveis e o empreendedor quer ter uma margem de lucro de 30%:

- Markup = $100 / [100 - (15 + 10 + 30)] = 2,22$

Então, se o produto tem um custo de R\$ 100, você pode fazer a precificação multiplicando o valor por 2,22. Ou seja, o preço adequado com o modelo do markup nesse exemplo é de R\$ 222.

Para a advogada da Câmara de Mediação, Alcilene Mesquita, a palestra valeu a pena:

"A gente, às vezes, trabalha no escuro, sem entender um pouco como executar e passar realmente um valor específico para o nosso trabalho."

Outra presença ilustre alegrou o ambiente e levou consigo a magia do natal: O Papai Noel da CDL - que visita os associados - participou do encontro abrindo oficialmente a campanha da entidade carinhosamente chamada de Natal Encantado.

O Café Empresarial encerrou com sorteio de brindes e com o tão esperado networking entre os participantes.



NATAL ENCANTADO É SUCESSO EM NITERÓI

O Natal é uma época de celebração e união, especialmente entre as gerações mais jovens e mais experientes. Em todos esses anos de campanha nesse período mágico, temos observado o quanto a imagem do bom velhinho agrega valores. Vestido de roupas vermelhas e longas barbas brancas, Papai Noel surge na noite da véspera de Natal com um saco de presentes para dar as crianças que se comportaram bem durante o ano. Sua imagem é cativante e afetiva para as crianças. É para ele que elas fazem os seus pedidos e é dele que recebem os presentes na noite de Natal. A figura do Papai Noel também está relacionada com São Nicolau, bispo grego que habitou a Ásia Menor nos séculos III e IV d.C. e ficou conhecido por suas obras de caridade. Conta-se que Nicolau era filho de uma família grega cristã muito rica. Devido a sua generosidade e aos milagres atribuídos a ele, foi canonizado pela Igreja Católica. E é com essa relação de bons sentimentos que tentamos contagiar nossos associados e clientes.

Enquanto entidade, entendemos que o ano de 2023 foi desafiador para o comércio, com inflação, juros altos, riscos de reflexo negativo com a guerra da Ucrânia, tensões geopolíticas, aperto na política monetária, insegurança alimentar, além da perspectiva de uma economia com crescimento instável, expansão do e-commerce e a revolução digital. Porém, as tendências para 2024 sinalizam um ano de

oportunidades únicas com focos significativos para os empreendedores brasileiros. O cenário será marcado por rápidas mudanças econômicas, sociais, tecnológicas e a adaptabilidade é a fonte inicial para manter um equilíbrio no setor.

Cada região tem suas particularidades, mas vamos continuar com o objetivo de valorizar os negócios locais e contribuir para o desenvolvimento econômico da região. O comércio local é um importante gerador de empregos e renda para a comunidade. Por isso, sempre que possível, opte por comprar produtos e serviços da cidade. Isso ajuda a fortalecer o poder de compra e venda mantendo as lojas em pleno funcionamento.

O Papai Noel da Câmara dos Dirigentes Lojistas tem percorrido os bairros de Niterói, visitando os associados levando a magia do momento para seus funcionários, clientes e amigos, estreitando laços e cativando a esperança em dias melhores.

Em pesquisa realizada pelo jornal O Globo - que antecedia o Natal - 92% dos brasileiros planejavam comemorar a data e presentear as pessoas queridas. Segundo os dados apresentados, 58% dos entrevistados pretendiam comprar presentes, índice acima dos 54% que presentearam alguém no Natal de 2022.



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



TUDO EM ATÉ 12X SEM JUROS
NOS CARTÕES



enfoquepapeleria.com.br |   enfoquepapeleria

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

Dos interessados em presentear, 48% buscavam por itens de vestuário como roupas e calçados. Em segundo lugar, três categorias ficam empatadas: perfumes e cosméticos, brinquedos e doces e chocolates; todos com percentual de 31%. As principais pessoas a serem presenteadas são os parceiros amorosos (namorados ou cônjuges), com 48% da preferência, filhos e enteados, com 41%, pai ou mãe, com 39%, e sobrinhos ou afilhados, em 18% da intenção de compras para presentear. Encerramos a campanha com a certeza de ter despertado as melhores sensações baseadas no amor, na solidariedade, no vínculo familiar e afetivo. Não deixe nenhuma oportunidade de ser melhor escapar!

Agradecemos a parceria constante dos nossos patrocinadores e vamos acreditar em um futuro promissor cheio de novas possibilidades; lembrando que estaremos sempre juntos, conversando, instruindo e criando encontros para crescermos em sintonia porque juntos somos mais fortes!

Conte sempre com a CDL NITERÓI!



Foto: Papai Noel na Ventane Motors Niterói



Foto: Papai Noel na Marruan Madeiras



Foto: Papai Noel na Juliano Colchões Conforto & Design



Foto: Papai Noel no Sítio Carvalho Plantas

PATROCINADORES



DESAFIOS FINANCEIROS É TEMA DE PALESTRA NO CAFÉ EMPRESARIAL

A Gestão empresarial é uma estratégia de condução de negócios a melhores resultados, partindo de ações que envolvem a organização de processos, o controle das finanças, a administração dos recursos humanos e materiais e tudo aquilo que é essencial para a sua manutenção.

O gestor empresarial é o profissional que atua na gestão de empresas e organizações, planejando, organizando, dirigindo e controlando as atividades da empresa. Ele é responsável por tomar decisões estratégicas e táticas que visam garantir o sucesso da organização a longo prazo.

Um erro comum entre a maioria dos gestores é a falta de planejamento. Planejar é essencial para garantir resultados: é por meio da preparação dos processos que podemos observar falhas e riscos para as atividades e nos preparar para tais ocorrências. Márcio Mendonça é executivo em finanças do grupo Focus e palestrou no último Café Empresarial de 2023 na sede da entidade, na segunda semana de dezembro, levantando a questão dos desafios financeiros pontuando a importância em trabalhar o fluxo de caixa (quanto entrou de receita e quanto saiu de despesas comuns ao negócio) e organizar o ciclo operacional e financeiro de uma empresa.



Foto: Luiz Vieira e Márcio Mendonça no Café Empresarial da CDL

“ A empresa precisa continuar operando de uma forma saudável e a idéia, exatamente, foi levar esses empresários a uma visão de empreendedores e deixar, talvez, um pouquinho da vida de comerciantes, e assim, poder gerar resultados e manter essas operações atuantes nos seus segmentos”, comentou Mendonça.



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

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

O evento contou com a presença ilustre do presidente da Federação da Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL) do Estado do Rio de Janeiro e vereador de Niterói, Fabiano Gonçalves e encerrou com sorteio de brindes e o esperado networking entre os participantes. O presidente da CDL Niterói, Luiz Vieira, presenteou Márcio com uma placa de agradecimento em nome de toda a diretoria da casa.

O Café Empresarial tem o patrocínio da Sicoob.

Fotografias: Renata Cardoso



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



GARANTIA DE FÁBRICA LUMA

5 ANOS

FEITO NO BRASIL

O QUE ESPERAR DA NRF 2024?

AGENDA QUE REÚNE EMPRESÁRIOS DO MUNDO INTEIRO OCORRE DE 14 A 16 DE JANEIRO, EM NOVA YORK

Um dos maiores eventos de negócios do planeta, a NRF 2024 Retail's Big Show já atinge o imaginário de quem vive e respira varejo. A feira que traz as tendências do mercado global e desperta os mais variados insights em líderes e gestores pauta também as estratégias de competitividade.

“Participar da NRF é essencial para os profissionais que buscam se manter relevantes em um mercado dinâmico. Os impactos vão muito além do evento em si, influenciando na prática as operações e a visão de futuro do negócio, baseadas numa perspectiva global. A NRF não reflete apenas o estado atual do varejo, mas também orienta o caminho do segmento em direção a um amanhã mais inovador e sustentável”, afirma Sheila Patrícia Pereira, diretora-executiva da Father & Company Brasil, organização focada na internacionalização de empresas.

Há 35 anos a equipe oferece o melhor programa de imersão aos executivos do país com uma agenda personalizada, que conecta as tendências com os

especialistas e grandes nomes do mercado nacional e internacional.

São especialistas no mercado que acompanham você, pessoalmente, mapeando os conteúdos do evento para construir uma programação personalizada, focada nos seus objetivos e expectativas do seu negócio.

Além de uma programação exclusiva para membros da delegação, com: wrap ups para sintetizar os conteúdos da feira, o momento proporciona visitas técnicas, evento com convidados e infinitas oportunidades para networking de alto nível.

É a única delegação que oferece 1 mentor a cada 15 executivos fazendo toda a diferença ter uma curadoria especializada para acompanhar a empresa, durante a imersão na NRF.

Em 2024, no evento exclusivo da delegação Gouvêa Experience em Nova York - o Retail Executive Summit, o palestrante Internacional já confirmado é o famoso Bruce Dickinson - Vocalista Iron Maiden e empreendedor.

NRF 2024

RETAIL'S BIG SHOW

BLESSING
LABORATÓRIO

BLESSING
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 G2,
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

VEJA 15 INOVAÇÕES PRA INVESTIR

Se você está procurando uma boa ideia para empreender, há tantos negócios que faltam no Brasil que poderíamos fazer listas e mais listas com ideias para começar a trabalhar.

Vocação para isso não falta, já que, como aponta a pesquisa GEM/Sebrae, somos o quinto país do mundo com a maior taxa de empreendedorismo. Ainda assim, há diversos negócios que faltam no Brasil e, no exterior, já são conhecidos há bastante tempo. Isso nos leva a crer que não falta iniciativa, mas um pouco de criatividade e pensamento fora da caixa na hora de começar um empreendimento.

E toda grande ideia para empreender surge quando se detecta algo em falta no mercado.

Platão dizia que a necessidade é a mãe da invenção e, em nosso país, sobra espaço para suprir as mais variadas delas.

QUAIS SETORES ESTÃO EM ALTA?

1- Aluguel de motorhome

Como mostram levantamentos realizados pela Maximize Market Research (em inglês), só nos Estados Unidos o aluguel de motorhomes movimenta 114 bilhões de dólares ao ano.

2 - Aluguel de roupa por assinatura

3 - Horta indoor

A insegurança alimentar aumenta em escala global, afetando principalmente os países mais pobres, como mostra uma matéria no portal Money Times.

4 - Moda inclusiva

5 - Consultoria contra acidentes com bebês

6 - Cobrador de dívidas pessoal

7 - Agência de viagens “fora da caixa”

8 - Agência de viagens para cegos

9 - Seguro na hora

Essa é uma tecnologia que abre diversas possibilidades para empreender. Um exemplo disso é o processo de análise de risco em apólices de seguros, que hoje pode ser feito de maneira 100% automatizada.

10 - Consultorias domésticas - personal organizer.

11 - Lojas automatizadas

12 - Artesanato customizado

De acordo com o Sebrae, o segmento de artesanato movimenta mais de R\$ 100 bilhões por ano no Brasil, representando 3% do nosso Produto Interno Bruto (PIB).

13 - Personal chef

Especialmente no mercado fitness.

14 - Personal buyer

15 - Embalador de mudanças

ASTRAL
Saúde Ambiental
Líder no controle de pragas

SERVIÇO PROFISSIONAL DE DEDETIZAÇÃO EM NITERÓI

INEA/CTA NºIN005547

☎ 21 97934-2444 📞 21 2619-1010

RETROSPECTIVA 2023 NO VAREJO

POR JORGE GONÇALVES FILHO

Chegamos ao final de um ano atípico. Fazendo uma retrospectiva, no geral, tivemos um primeiro semestre de vendas razoáveis no varejo, uma queda no segundo semestre e somente agora há perspectivas de melhora no ambiente de negócios.

Mas por que ainda não está como o varejo gostaria? Ocorre que é um ano de transição de governos federal e estaduais, que poderia resultar, ao final, em um ano melhor em termos econômicos, ou pior. Como varejistas, em geral, apostamos em dias melhores, e há possibilidade de ocorrer, afinal, analisando-se os dados macroeconômicos, temos o aumento da massa salarial, o crescimento da renda per capita, a melhora na oferta de crédito, a queda no desemprego, juros com tendência de queda e inflação aparentemente controlada, mas necessitamos mais para mantermos o nosso otimismo. É necessário termos estabilidade e previsibilidade econômica, segurança jurídica e confiança nos rumos que a nação está tomando. Aqui, na maioria das vezes, olhamos para o poder executivo federal, porém, não é somente para ele que devemos voltar nosso olhar. Vejamos, por exemplo, o volume de medidas provisórias, projetos de lei, vetos, etc., que estão para ser votados neste final de ano na Câmara dos Deputados e no Senado Federal. Dependendo do que será aprovado, ou não, muita coisa pode mudar.

Para não deixar de fora, olhemos alguns governos estaduais, com o desenfreado aumento do ICMS modal a ser aplicado em 2024, aumentos que vão de 1,5% a 2,5%, por conta da futura reforma tributária. Vamos supor que a reforma não venha a ser aprovada. Será que os estados voltarão atrás em seus aumentos de ICMS? Gostaríamos de acreditar que isto poderia acontecer, porém, pouco provável. Assim, frente à diversidade de fatos acima abordados,

que envolvem todos os poderes constituídos da Nação, temos a destacar e enaltecer a resiliência dos empresários do varejo e a sua capacidade de adaptação às constantes mudanças no ambiente de negócio, que são testadas todos os dias. Como dissemos no início, foi um ano atípico, e isto pode ser verificado no IAV (Índice Antecedente de Vendas), publicado mensalmente pelo IDV.O IAV, além de manter o registro das vendas mensais, tem a propriedade de mostrar as previsões de vendas três meses à frente, com base nos planejamentos que as empresas associadas fazem para suas compras, logo, estoques e projeções de vendas. Tivemos, durante o ano, comportamentos diferentes nas vendas entre os diversos setores participantes do IAV, conforme gráficos abaixo:



Esperamos que estas previsões para o início de 2024 sejam um patamar mínimo a ser realizado, demonstrando a retomada do mercado, logo, o otimismo que comentamos e precisamos manter para termos um começo de 2024 com aceleração do consumo, gerando o aumento do emprego e da renda, tão necessário ao País.

Jorge Gonçalves Filho é presidente do Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV).

INDICADORES ECONÔMICOS

FONTE: JORNAL O GLOBO - DATA: 18/12/2023

DOLAR TURISMO: (R\$) 4,962.

DOLAR COMERCIAL: (R\$) 4,945.

VARIAÇÃO (%): -0,06%

INDICADORES ECONÔMICOS

DESCRIÇÃO	VARIAÇÃO (%)
IPCA - Variação no mês (IBGE)	0,28%
IPCA - Variação no ano (IBGE)	4,04%
IPCA - Variação em 12 meses (IBGE)	4,68%
IGP-M - Variação no mês (FGV)	0,59%
IGP-M - Variação no ano (FGV)	-3,89%
IGP-M - Variação em 12 meses (FGV)	-3,46%
IGP-DI - Variação no mês (FGV)	0,50%
IGP-DI - Variação no ano (FGV)	-3,91%
IGP-DI - Variação em 12 Meses (FGV)	-3,62%

INSS

SALÁRIO DE CONTRIBUIÇÃO

ALÍQUOTA (%)

até R\$ 1.693,72	-%
De R\$ 1.693,73 a R\$ 2.822,90	-%
De R\$ 2.822,91 até R\$ 5.645,80	-%

IMPOSTO DE RENDA

DESCRIÇÃO

VALOR (R\$)

IR de R\$ 1.903,99 até R\$ 2.826,65, alíquota de 7,5%	-
IR de R\$ 2.826,66 até R\$ 3.751,05, alíquota de 15%	-
IR de R\$ 3.751,06 até R\$ 4.664,68, alíquota de 22,5%	-
IR acima de R\$ 4.664,68, alíquota de 27,5%	-

Curso CDL Niterói

Janeiro / 2024

Gestão para resultados

Com a consultora empresarial Déborah Lima

Datas: 26 e 28

Hora: Das 19h às 22h

Investimento: R\$ 180,00

Inscrição no site: www.cdlniteroi.com.br

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

Facebook: CDLNiteroiOficial Instagram: cdl.niteroi WhatsApp: (21) 99634-1880





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

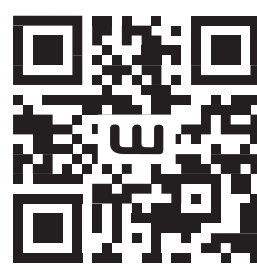


Relação Custo-benefício Que Vai Te Surpreender!

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