Sistema CNDL
CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

Varejo s.a.

Ano 44 • Nº 542 • Dezembro 2019 • R$ 9,90

2019:
UM ANO PARA NÃO SER ESQUECIDO

Sistema CNDL

CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

Sistema CNDL

Presidente - José César da Costa

1º Vice-Presidente - Ivan Roberto Tauffer

Vice-Presidente - José Carlos Magalhães Pinto

Vice-Presidente - Francisco de Assis Costa Cavalcante

Vice-Presidente - Eduardo Melo Catão

Vice-Presidente - Geovar Pereira

Vice-Presidente RIG - Mauricio Stainoff

Diretor Adm. e Financeiro - Silvio Antonio Vasconcelos Souza

Diretor do DASPC - Francisco Freitas Cordeiro

Coordenador Nacional da CDL Jovem - Lucas Pitta Maciel

Diretoria Especial

Adjar Soares da Silva - Pernambuco

Antônio Davi Goveia - Tocantins

Frank Sinatra Santos Chaves - Minas Gerais

Maria do Socorro Teixeira Noronha - Maranhão

Rubenir Nogueira Guerra - Acre

Samoel Antônio de Mattos Junior - Paraná

Diretores

Benselmo Silva Braga, José Artur Melo de Almeida, Onildo Dalbosco Júnior, Ozair Nunes Bezerra, Joana Joanora das Neves, Edson Freitas Bezerra, Caril Wellis de Paula Santos, Ezra Azury Ben Zion Manoa, Afrânio Ferreira de Miranda Filho, Domingos Sávio Almeida Normando, José Lopes da Silva Neto, Manoel Maciel Barros, Roque Pellizzaro Júnior

Conselho Superior

Nelson Soares Júnior, Alvaro Cordoval de Carvalho, Geraldo Magela Gobbi Martins, Osmar Silveira, Jefferson Cidrão Massilon

Conselho Fiscal

João Batista de Assis Pereira, Jair Francisco Gomes, José de Oliveira Barboza, Michel Oliveira Araújo, Eronaldo de Vasconcelos Maia, José Amaro Neto

Superintendente - Marco Antônio de Oliveira Corradi

Gerente de Projetos e Eventos - Daniel Sakamoto

Conselho Deliberativo do SPC Brasil

Presidente - Bruno Selmi Dei Falci

Vice-Presidente - Ralph Barauna Assayag

Conselho de Administração do SPC Brasil

Presidente - Roque Pellizzaro Junior

Vice-Presidente - Silvio Antonio de Vasconcelos Souza

Diretor Financeiro - Marcelo Salles Barbosa

Vice-Diretor Financeiro - Itamar José da Silva

Diretor de Relacionamento - Frank Sinatra Santos Chaves

Conselho Fiscal do SPC Brasil

Fábio Henrique Reis Ribeiro, Melchior Luiz Duarte de Abreu Filho, Adjar Soares da Silva

Publicação produzida pela In Press Oficina
www.inpressoficina.com.br

Edição
Humberto Viana - humberto.viana@inpressoficina.com.br

Redação
Vinícius Bruno, Andrea Bastos, Marina Barbosa, Humberto Viana, Beatriz Pires, Amanda Venicio e Brunna Pires

Colunistas
Marcela Kawauti, Hilaine Yaccoub, Luciana Lima, Adelmo Freire, Patricia Marins e Miriam Moura

Capa/ Ilustrações
Toninho Euzébio

Projeto Gráfico/Diagramação
Bonach Comunicação

Fotografia
Divulgação/Assessoria de Imprensa

Revisão
Andrea Bittencourt

Impressão e Tiragem
Gráfica Coronário/10 mil exemplares

Contato Comercial: Kleber Sérgio C. Silva - (61) 3213-2000 | kleber.silva@cndl.org.br

Os anúncios publicados são de responsabilidade dos anunciantes. A responsabilidade pelo conteúdo dos artigos e colunas é de seus autores, não refletindo a opinião da CNDL.

Foto: Freepick.com

UM ANO PARA SER **COMEMORADO**

E chegamos ao fim do ano, e que ano! Quantas páginas seriam necessárias para narrar cada um dos acontecimentos relevantes no mundo da política, da economia, das questões ambientais, dos desastres naturais, das conquistas esportivas. Sorte a nossa que tratamos apenas do universo varejista. E isso é pouco? Não mesmo! 2019 marcou, como poucas vezes na história, os rumos dos lojistas e prestadores de serviços do Brasil. Não percebeu? Pois a edição de dezembro da Varejo s.a. está aí para lembrá-lo.

O memorial está na nossa matéria de capa – um pequeno resumo com sete tópicos que confirmam que o Brasil começou um processo que vai, enfim, transformar o país em um ambiente menos hostil para quem emprega e empreende. A lista vai da posse de Bolsonaro, um presidente assumidamente liberal, passa pela aprovação da Medida Provisória da Liberdade Econômica, que vai facilitar a abertura e gestão de pequenas e microempresas, e chega até iniciativas como a do programa Políticas Públicas 4.0, que qualifica os varejistas a ser mais atuantes na formulação de políticas públicas.

Nossa revista também traz uma entrevista com o economista Luiz Carlos Hauly, que volta a estas páginas para reafirmar a importância da reforma da previdência. Quem conduziu a entrevista foi o presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa, um ferrenho defensor da reestruturação do nosso sistema tributário.

Nesta edição, apresentamos ainda aos nossos leitores Luis Lobão. Mestre em Engenharia de Produção com curso na Harvard Business School, ele é consultor e palestrante internacional, foi diretor da HSM Educação Corporativa e professor da Fundação Dom Cabral. Toda essa bagagem estará à disposição dos nossos leitores a partir de janeiro, quando ele estreará a sua coluna aqui.

Na seção Integra CNDL, trazemos outra matéria de uma de nossas praças. Desta vez, é a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Florianópolis que apresenta uma experiência exitosa: o Inova+Ação, iniciativa que destaca oportunidades e meios para alavancar negócios, produtos, serviços e marcas na capital catarinense.

Em Tendências, voltamos – e vamos voltar muitas vezes – ao tema da loja física. Reportagem de Bruna Pires mostra que o futuro conta com o espaço físico da marca. As novas tendências revelam que a experiência do cliente com o produto é a principal aposta para estabelecimentos comerciais.

Para 2019 é só. Boa leitura! Boa passagem de ano!

Humberto Viana
Editor

CONQUISTA E **DESAFIOS**

Chegamos a dezembro e encerramos um ano de grandes conquistas para o Sistema CNDL. Entre viagens, eventos, cursos, organização de ações e horas de dedicação à construção de uma agenda positiva para o varejo, temos certeza de que 2019 vai entrar para a história da nossa instituição.

Hoje, a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) é mais influente. O empoderamento do sistema é visível. Nossa sigla é conhecida nos corredores do Congresso, nomes-chave do governo prestigiam nossos encontros e reuniões, somos ouvidos nas grandes questões nacionais.

Quando rememoramos nossas conquistas, é justa a comemoração.

Colocamos em prática nossas estratégias para a formulação de políticas públicas a partir do desenvolvimento de lideranças e fortalecimento das federações e Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs), base para um sistema associativista forte.

Pautas importantes para o Sistema CNDL, como as que envolveram o Cadastro Positivo, a proteção de dados pessoais, a certificação digital e as agendas estaduais, tiveram ampla participação e influência da nossa entidade, que, ao lado do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), nos conferiram um *status* inédito junto às autoridades políticas, ao alto escalão do governo federal e à mídia nacional.

Nosso sistema não se furtou a participar ativamente dos debates de interesse do país, como no caso do apoio à Lei da Liberdade Econômica, projeto que se tornou fundamental para a desburocratização e a promoção do ambiente de negócios no país.

O mesmo ocorreu nas discussões da reforma da previdência, que mobi-

lizaram nossas lideranças em todo o Brasil para cobrar dos deputados e dos senadores a aprovação dessa que é tida como a reforma das reformas, essencial para garantir a viabilidade do sistema de seguridade social do país.

Mas também será necessário que nos lancemos a novos desafios. Ainda há muito a ser feito. Há um país que se abre ao desenvolvimento e ao progresso e a CNDL pode e deve dar sua contribuição. Para isso, temos que ousar, inovar e acreditar que podemos mais.

Temos pela frente a reforma tributária e mais uma vez seremos protagonistas para a aprovação dessa questão central para o Brasil. Lutaremos ativamente pela desburocratização dos processos, com base nos pilares da simplificação, da tecnologia e da distribuição de renda, visando à diminuição do custo de produção, à diminuição da folha e ao aumento do poder aquisitivo das pessoas.

Seguiremos defendendo os interesses do setor que movimenta o Brasil, trabalhando ao lado dos governos estaduais e federal pela geração de empregos e pelo desenvolvimento da nossa economia.

Neste momento de festas, traduzido pelo espírito de união, harmonia e fraternidade, tão almejado por todos nós nas relações pessoais e profissionais, vale a citação de Walt Disney:

"Neste negócio tão volátil, não podemos nos dar ao luxo de descansar sobre os louros das nossas vitórias, nem ao menos de fazer uma pausa para olhar o passado. As épocas e condições mudam com tanta rapidez que devemos manter nossa mira constantemente focada no futuro."

Que o Natal seja pleno de amor e que o Ano-Novo traga esperança para nossos corações.

Boas festas!

Um abraço,
José César da Costa
Presidente da CNDL

A REVISTA VAREJO S.A. QUER OUVIR A SUA OPINIÃO!

Envie suas críticas, comentários e sugestões para a nossa redação e nos ajude a construir uma publicação cada vez melhor.
Estamos de ouvidos e braços abertos para você, leitor!

Participe! Entre em contato:

humberto.viana@inpressoficina.com.br

(61) 3213 2006

Sistema CNDL
CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

MAIOR DE TODAS

A Raia Drogasil (RD) atingiu um marco histórico com a inauguração de sua loja de número dois mil. Ela já é o maior grupo do varejo brasileiro em número de lojas próprias, ou seja, filiais operadas diretamente pela própria empresa, sem o sistema de franquias, e a maior rede de drogarias em faturamento. A empresa faturou R$ 16,7 bilhões nos últimos 12 meses, terminados em junho.

Suas duas mil lojas estão espalhadas por mais de 350 municípios, em 23 estados brasileiros, e atendem anualmente a 34 milhões de clientes ativos, com um total de 237 milhões de atendimentos anuais.

O CÉU É O LIMITE

O Magazine Luiza, uma das maiores plataformas digitais do varejo brasileiro, já apresentou seus resultados financeiros do terceiro trimestre. Os indicadores do período entre julho e setembro mostram que a empresa atingiu R$ 6,8 bilhões, um avanço de 47% em relação ao mesmo período de 2018. O *e-commerce* – composto por *site, superapp* de vendas, *marketplace* e operações de Netshoes, Zattini e Época Cosméticos – cresceu 96% no trimestre. Pela primeira vez, as vendas digitais representaram aproximadamente metade das receitas totais da companhia.

OS MAIS LEMBRADOS

Quais marcas brasileiras não saem da cabeça dos consumidores? Essa resposta foi dada durante a 29ª edição do Prêmio Folha Top of Mind, promovido pelo Datafolha e Folha de S.Paulo. O sabão de lavar roupas Omo, da Unilever, conseguiu um resultado histórico que há 20 anos não era visto na premiação. Foi a marca mais citada e faturou sozinha o título Top do Top. O produto repete o feito de 1999, quando também venceu de forma isolada na categoria.

A Petrobras venceu pela quarta vez como a Marca que Representa o Brasil. A empresa foi destaque entre os homens, entre os mais escolarizados e entre os que ganham mais de dez salários-mínimos. Ypê e Natura dividiram a liderança, pelo segundo ano consecutivo, na categoria Preservação do Meio Ambiente.

EXPRESSO MATA ATLÂNTICA

A Nespresso iniciou um projeto de recuperação de paisagem da região da bacia do rio Pardo, no município de São Sebastião da Grama (SP). A região é responsável pelo fornecimento de grande parte dos cafés de alta qualidade adquiridos pela marca e, por muito tempo, teve sua produção desvinculada de responsabilidade ambiental.

Com investimento inicial de US$ 100 mil, pretende plantar 25 mil mudas de espécies como trema, ipê, jequitibá e ingá. Para cada muda patrocinada pela Nespresso, a SOS Mata Atlântica doará outra. Até o fim de 2020, pretende-se plantar 120 mil mudas, totalizando 48 hectares de floresta.

ACELERA!

O Carrefour Brasil planeja investir cerca de R$ 2 bilhões por ano até 2024. O objetivo é acelerar sua transformação digital e expandir as lojas físicas, principalmente nos formatos de *cash & carry* e conveniência. Em 2019, o volume de investimentos deve somar aproximadamente R$ 1,8 bilhão. A estratégia também inclui a oferta de uma gama maior de serviços financeiros, como contas de pagamento *on-line* e empréstimos.

PAGO MESMO!

Tema frequente e muito debatido pelos especialistas e apaixonados por tecnologia, o 5G está provocando curiosidade e ansiedade ao redor do mundo. No mercado brasileiro, não é diferente – o desejo pela internet mais rápida é destaque da edição deste ano da *Global Mobile Consumer Survey Brasil*. A pesquisa mostra que cerca de 69% das pessoas entrevistadas pelo estudo estão dispostas a pagar mais caro pela tecnologia e 45% consideram migrar para a rede assim que ela estiver disponível.

SUMÁRIO

32
Talk show

03 Carta ao leitor
Um ano para ser comemorado

04 Palavra do presidente
Conquista e desafios

06 Fatos e dados

10 Varejo em números
Vem aí um Natal promissor...

12 Mensagens para a CNDL

14 Movimento varejo
Datas festivas: contratações temporárias auxiliam a alta demanda do comércio

16 Pesquisa
Juros baixos, atenção redobrada!

18 Desenvolvendo varejo
Rondonópolis recebe PP 4.0 e debate protagonismo empresarial, ética e associativismo

Natal recebe projeto de qualificação de lideranças do varejo

20 Empreededorismo jovem
Retrospectiva 2019

22 Dicas do Tag
Vitrine de Natal: 7 dicas estratégicas para lojistas

24 Brasília 40 graus
Esperança para jovens e ação contra o desemprego

Programa da Fundação CDL promove a inserção de jovens no mercado de trabalho

Entrevista Luiz Carlos Hauly

38 Movimento varejo
iGeneration e a sua influência no varejo

40 Eventos
De olho no futuro

42 Colunistas
Hilaine Yaccoub - Novos tempos, novos caminhos em 2020: como combater "o perigo da história única"

44 Perfil
Professor Lobão

46 Movimento varejo
Start-up facilita processo de registro de marca para pequeno e médio varejista

48 Colunistas
Adelmo Freire - O que comunicou 2019? E 2020, o que pretende comunicar?

49 Colunistas
Marcela Kawauti - Tchau, década

50 Tendências
Reinvenção das lojas físicas

52 Entrei na sua loja
"Tudo existe, menos o Papai Noel"

54 Integra CNDL
Inovação ao alcance de todos

CDL é inaugurada em São Caetano do Sul

Comércio de Aquidauana cria sua CDL

CDL NH recebe Prêmio Qualidade RS

A história do comércio de Balneário Camboriú

CDL Jovem se reúne em Manaus em encontro nacional

CDL de Florianópolis faz mais uma edição do Natal da Magia

62 Perfil
Onildo Dalbosco

64 Integra CNDL
Conheça o Sistema CNDL

66 SPC Brasil
Nova solução do SPC Brasil, SPC Móvel ID permite realizar transações digitais a qualquer hora e em qualquer lugar

VEM AÍ UM NATAL PROMISSOR...

Chegou a época mais aguardada do ano: o Natal. Para muitos, é período de festas com muita comida e comemoração; para outros, época de reunir a família e agradecer as conquistas do ano, sem descartar os que adoram dar ou receber presentes.

Para o comércio, o Natal começa bem antes. Há toda uma preparação com formação de estoques, treinamento de mão de obra e um cuidado especial com a decoração para atrair mais clientes.

Se depender do consumidor, o Natal deste ano poderá ser melhor do que o do ano passado. Um levantamento da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) mostra que quase 120 milhões de brasileiros devem ir às compras de Natal. No geral, a data vai movimentar mais de R$ 60 bilhões no setor de comércio e serviços. Para ter uma ideia da magnitude da data, essa cifra representa quase a totalidade dos gastos previstos em datas importantes como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças.

ESTE SERÁ O NATAL DAS COMPRAS *ON-LINE*

Praticidade, facilidade, rapidez e segurança. A internet proporciona muitas vantagens e os consumidores vão aproveitar esses benefícios para adquirir muitos presentes em lojas *on-line*: 60% de todos os presentes serão comprados pela internet, um aumento de seis pontos percentuais na comparação com 2018.

Além disso, a internet será um meio de pesquisas. Dos 86% de clientes que vão pesquisar preços antes de encher o carrinho de compras, 80% vão usar *sites* e aplicativos como um aliado na procura por boas ofertas.

PARCELAR FACILITA, MAS TEM QUE TOMAR CUIDADO

Dividir a compra em várias prestações pode aliviar o bolso e permitir que o consumidor consiga levar mais presentes para casa, mas, se não for pensado, pode atrapalhar suas finanças. Em geral, 56% dos clientes vão dividir o valor total dos presentes. A **média é de cinco prestações**. Isso significa que quem comprar os presentes no mês de novembro ou dezembro estará com a renda comprometida com prestações pelo menos até os meses de abril e maio de 2020, respectivamente.

ROUPAS GARANTEM O BICAMPEONATO

Mais uma vez, os itens de vestuário garantem medalha de ouro nas compras de Natal. As **roupas serão os presentes mais procurados neste período natalino (58%)**. Em segundo lugar, ficaram os brinquedos (40%). Também merecem destaque perfumes e cosméticos (34%), calçados (32%) e acessórios (25%). Livros (17%) e *smartphones* (14%) completam o *ranking*.

Deputado Rodrigo Maia (DEM-RJ), presidente da Câmara dos Deputados

"Gostaria de deixar uma mensagem para todos que fazem parte da CNDL, lembrando a importância do trabalho da entidade ao longo de 2019: seu papel foi decisivo no convencimento da sociedade, mostrando a urgência e relevância de matérias como a reforma da previdência e a MP da Liberdade Econômica, dois temas fundamentais para que possamos organizar as contas públicas e reduzir a burocracia para que o setor privado possa voltar a investir e gerar empregos."

Deputado Efraim Filho (DEM-PB), presidente da Frente Parlamentar Mista de Combate ao Contrabando e à Falsificação

"No Congresso Nacional, a agenda econômica tem sido protagonista dos debates que interessam à sociedade brasileira. Ao longo de 2019, a CNDL foi uma voz ativa nos debates mais importantes para o país. O presidente José César da Costa foi uma figura sempre presente nas reuniões da nossa frente parlamentar. É dessa forma que o setor de comércio e serviços resgata a sua importância nas deliberações das grandes questões nacionais."

Rogério Marinho, secretário especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia

"Quero desejar a todos que fazem parte da CNDL um Natal de muita luz e saúde e que o próximo ano seja de lucro e realizações. Que o Brasil cresça mais, empregue mais pessoas, que seja um ano de vitória de todos nós. Quero agradecer o trabalho feito pela CNDL ao longo do ano de 2019, pelo apoio que recebemos nas lutas que travamos no Parlamento. José César da Costa é um vitorioso, um líder inconteste que tem nos ajudado muito, trazendo subsídios, sugestões e fazendo todo um trabalho de convencimento junto aos parlamentares da Câmara e Senado."

"Nós, senadores, sempre contamos com a participação da CNDL, representada pelo seu presidente, José César da Costa. A CNDL já tem uma história e um peso de quem representa todo o comércio varejista do Brasil e vimos o tanto que a entidade participou de reformas, como a trabalhista e da previdência. Que em 2020 a entidade continue engajada nesse processo de transformação do Brasil."

Senador Elmano Férrer (Podemos-PI)

"A CNDL é uma entidade que tem nos ajudado em todas as demandas relativas à redução da carga tributária e da burocracia. São vigilantes nos trabalhos que ajudam o Brasil a transpor as dificuldades por que estamos passando nessa fase de transição. É por isso que a CNDL tem credibilidade no Congresso e merece meu respeito e parceria."

Senador Jorginho Melo (PL-SC)

"Gostaria de agradecer à CNDL por todo o apoio que nos deu neste ano legislativo. Ao longo de 2019, ela nos municiou com estudos, pesquisas e informações que foram fundamentais para nossa atuação na aprovação da reforma da previdência e na MP da Liberdade Econômica. Em 2020, teremos muito trabalho e esperamos que essa parceria siga com a mesma eficiência."

Senadora Soraya Thronick (PSL-MS)

Foto: Pixabay.com

DATAS FESTIVAS: CONTRATAÇÕES TEMPORÁRIAS **AUXILIAM A ALTA DEMANDA DO COMÉRCIO**

O diretor do IBVendas, Mário Rodrigues, explica os benefícios da contratação temporária para o varejo

As festas de fim de ano se aproximam e a alta demanda do mercado, característica desse período, faz com que empresários e varejistas se preparem para atender melhor aos clientes. Uma das estratégias adotadas pelas empresas para cumprir esse objetivo é a contratação de novos funcionários, geralmente, temporários.

As empresas devem estar atentas para identificar os profissionais mais adequados para as funções.

Segundo o diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas), Mário Rodrigues, existem algumas características imprescindíveis que devem ser observadas para contratar um bom profissional, principalmente aqueles que executarão atividades ligadas às vendas, como os atendentes e os vendedores. "É necessário buscar pessoas que sejam comunicativas e criativas, transmitam positividade e tenham bom conhecimento técnico, além de disporem de interesse genuíno em solucionar o problema de cada cliente", explica.

O diretor do IBVendas aconselha que as empresas procurem vendedores experientes, que tenham atuado no comércio e entendam a dinâmica de vendas desse período do ano, sendo necessária apenas a adaptação ao estilo ou método da nova empresa. Por isso, é fundamental investir em projetos de capacitação que avaliem e treinem funcionários com talento para a função.

TREINAMENTO DE PROFISSIONAIS TEMPORÁRIOS

Rodrigues acredita que ainda há um longo caminho a percorrer em relação ao treinamento de profissionais temporários. De acordo com ele, é possível perceber que as empresas não se preparam para recebê-los. "Infelizmente, nós temos observado no mercado que muitos deles sequer são treinados. As empresas acabam sendo pegas de surpresa pela alta demanda e muitos funcionários temporários acabam se virando, não por conta do treinamento que receberam, mas porque, empiricamente, vão tentando e aprendendo", explica.

O treinamento desses funcionários é fundamental para o contratado e o contratante. Uma equipe formada por profissionais temporários garante às empresas um aumento da agilidade e flexibilidade para acompanhar e responder aos movimentos do mercado, por isso é preciso investir em qualificação para evitar possíveis prejuízos. "O aprendizado empírico, de aprendizado e erro, costuma ter alto custo, porque cada erro pode ser uma venda perdida, um cliente insatisfeito ou, pior, um cliente falando mal do negócio", ressalta Rodrigues.

Tendo em vista o treinamento das equipes e o avanço na capacidade produtiva delas, os vendedores, temporários ou não, devem ser treinados para ter a capacidade de dominar as habilidades técnicas para conduzir o trabalho, para trazer melhores resultados para as empresas e para si, podendo ser contratados no futuro, após boa *performance*.

AS CONTRATAÇÕES TEMPORÁRIAS E O VAREJO

Afinal, quais são as influências para o varejo? Confira:

- Melhoria da qualidade do atendimento.
- Agilidade e flexibilidade para atender às demandas.
- Permite ao recém-contratado se colocar no mercado e receber um salário, estimulando as compras e, consequentemente, a economia.

Assim como o setor industrial, o varejo é utilizado como termômetro para medir o avanço ou o retrocesso da economia. Por isso, investir em contratação temporária é essencial para estimular os setores do comércio, indústria e serviços. E aí, já se planejou para enfrentar o fim de ano?

FIQUE DE OLHO: TRÂMITES BUROCRÁTICOS

É preciso estar atento. As regras para contratação temporária são regidas pela Lei nº 6.019/1974, atualizada em 2017, que estabelece normas específicas para esse tipo de contrato.

A lei prevê que o trabalhador temporário deve ter o mesmo salário do trabalhador efetivado, além de ter direito a recebimento de horas extras, contribuição ao INSS, FGTS, 13º salário e férias proporcionais ao período trabalhado, adicional por trabalho noturno e repouso semanal remunerado.

O contrato de trabalho tem a duração atrelada à necessidade transitória da empresa e o período máximo para contratação é de até seis meses, podendo ser prorrogado por até mais três meses.

"É necessário buscar pessoas que sejam comunicativas e criativas, transmitam positividade e tenham bom conhecimento técnico."

Mário Rodrigues, diretor do IBVendas

JUROS BAIXOS, **ATENÇÃO REDOBRADA!**

Promessa de investimentos com retorno financeiro muito acima da média pode levar investidores a modalidades fraudulentas

Não é de hoje que o mercado financeiro avisa: para ter maior rentabilidade nos investimentos, tem que arriscar. A nova era de juros baixos no Brasil faz com que o investidor precise buscar novos produtos para manter seus investimentos com uma remuneração satisfatória.

Diante desse cenário, uma coisa é certa: qualquer aplicação tem riscos e nem sempre é possível fugir deles, mas é necessário conhecê-los.

A promessa de investimentos com retorno financeiro muito acima da média, obtido de forma rápida e sem burocracia, pode levar investidores menos cuidadosos a optar por modalidades que, na prática, acabam se revelando fraudulentas.

Essas modalidades fraudulentas podem acontecer de diversas formas, seja por ofertas de operadores de mercado não registrados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM), seja de empresas de seguro de fachada ou até mesmo falsos corretores que vendem ações inexistentes. Em todos os casos, dois fatores costumam andar juntos: o excesso de confiança e a ingenuidade do investidor – motivada por grandes ganhos financeiros de maneira fácil e não praticada no mercado.

De acordo com a pesquisa Fraudes em Investimentos no Brasil, feita pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), 11% dos entrevistados já perderam dinheiro em esquemas fraudulentos e seis em cada dez vítimas ainda não recuperaram a quantia.

Apesar dos riscos, é possível, sim, realizar investimentos seguros e rentáveis com total autonomia. Para isso, é fundamental que o investidor fique atento a algumas medidas preventivas.

NÃO EXISTEM MILAGRES FINANCEIROS

Promessas de rentabilidade fixa e de retorno garantido devem ser analisadas com extrema cautela, pois podem ser

indicativas de golpe ou propaganda enganosa. A suspeita deve ser ainda maior quando são oferecidas taxas de retorno pouco usuais, muito acima da prática comum do mercado. Nessas situações, o investidor deve estar ciente de que, mesmo se for um investimento verídico, a chance de alta lucratividade não existe sem riscos elevados.

PIRÂMIDES SÃO FINANCEIRAMENTE INSUSTENTÁVEIS E SEMPRE DÃO PREJUÍZO

O objetivo dos esquemas de pirâmide é captar recursos de pessoas ou grupos a partir da venda de bens ou serviços, garantindo bônus altíssimos para quem indicar novos integrantes. O primeiro indício de que algo pode estar errado é a cobrança de taxas de adesão, que geralmente são usadas para bancar uma parte do negócio. O melhor meio de não cair nesse golpe é saber identificar o mecanismo de atuação: promessa de retorno rápido e muito expressivo, necessidade de pagar para fazer parte do grupo e pedidos insistentes para que o investidor convide amigos e familiares, com a contrapartida de ganhar comissão.

SEGURADORAS E FUNDOS DE APOSENTADORIA: NÃO PAGUE TAXAS E DESPESAS ANTES DE AVERIGUAR AS INFORMAÇÕES

Os golpes de seguradoras e dos fundos de aposentadoria funcionam sob o mesmo princípio: seduzir a pessoa ao dizer que ela terá direito a receber uma quantia significativa, assim que as respectivas despesas de administração forem pagas. A maneira de se proteger nesses casos é averiguar todas as informações e a procedência da empresa de seguros, bem como a existência de ação judicial relacionada ao fundo de aposentadoria; essas informações são públicas e podem ser acessadas por qualquer pessoa junto a órgãos como o Ministério Público.

MESMO SE A INDICAÇÃO VIER DE UM PARENTE OU AMIGO, VERIFIQUE ANTES DE ADERIR AO INVESTIMENTO

Investir demanda estudo e atualização permanente. Mesmo que um parente ou amigo bem-intencionado convide o investidor para uma "oportunidade imperdível", é fundamental informar-se a respeito, atestar as garantias oferecidas e checar o histórico do investimento antes de assinar contratos. Decisões tomadas apenas na base da empolgação e da confiança raramente dão resultados positivos quando se trata de investir.

FOI VÍTIMA DE FRAUDE? BUSQUE AJUDA ESPECIALIZADA

Há diversos sistemas de apoio e proteção ao investidor, como o Mecanismo de Ressarcimento de Prejuízos (MRP), oferecido pela Bovespa e que garante até R$ 120 mil de indenização em casos de omissão ou ação criminosa de operadores na bolsa. O investidor tem 18 meses para apresentar a reclamação junto à Bovespa e não precisa pagar taxas ou valer-se da intermediação de um advogado ao utilizar o MRP. Além disso, existe a Ouvidoria do Mercado de Valores Mobiliários da CVM, disponível para consultas, dúvidas, denúncias e reclamações. O atendimento pode ser feito presencialmente, por telefone ou pela internet. Finalmente, o investidor pode buscar a ajuda dos órgãos de defesa do consumidor (como o Procon) e do Poder Judiciário para fazer valer seus direitos.

Foto: Divulgação

^ *David Pintor, vice-presidente da FCDL-MT, Adriana Loch e Thiago Sperança, presidente da CDL Rondonópolis*

RONDONÓPOLIS RECEBE PP 4.0 E DEBATE **PROTAGONISMO EMPRESARIAL, ÉTICA E ASSOCIATIVISMO**

Mato Grosso recebeu, no dia 31 de outubro, o terceiro encontro do programa Políticas Públicas 4.0 (PP 4.0). Desta vez, o evento aconteceu na cidade de Rondonópolis e reuniu cerca de 200 pessoas, entre lideranças do Sistema CNDL, empresários, autoridades e representantes políticos.

O presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Rondonópolis, Thiago Sperança, conduziu a abertura do evento e destacou a importância da mobilização empresarial junto ao poder público.

"O PP 4.0 traz para a nossa região a importância do associativismo, de termos uma voz forte e presente do nosso empresariado aqui em Rondonópolis e do papel de protagonismo que cada um tem na construção de políticas públicas efetivas", disse.

O encontro foi conduzido pela especialista em cooperação empresarial Adriana Loch, que detalhou os aspectos do associativismo, da colaboração e da mobilização empresarial e falou sobre os níveis de competitividade empresarial e comportamentos de cooperação.

"O empresário, quando está mobilizado e unido, tem um poder de atuação muito grande. Precisamos estar preparados para essa atuação ser efetiva, saber os fatores que vão influenciar uma votação ou um projeto, por exemplo, o custo financeiro, tempo de execução, envolvimento político, integração com outras entidades, motivação dos associados e perspectiva de ganhos. Todas essas informações fortalecem a atuação", pontuou Adriana.

Com o tema "Mude você o seu ambiente de negócios", a especialista usou como exemplos casos reais em que o associativismo promoveu transformação e melhorias ao setor. "Concorrentes com objetivo em comum têm que se tornar parceiros. Nesse ponto, competição também envolve cooperação", disse.

Foto: Divulgação

^ *Augusto Vaz, presidente da CDL Natal, e Afrânio Miranda, presidente da FCDL-RN*

NATAL RECEBE PROJETO DE **QUALIFICAÇÃO DE LIDERANÇAS DO VAREJO**

Presidentes, diretores e executivos cedelistas de todo o Rio Grande do Norte se reuniram em Natal, no dia 29 de outubro, para participar do segundo encontro do programa Políticas Públicas 4.0 (PP 4.0) no estado.

As atividades na capital potiguar foram conduzidas pelo empresário, professor e especialista em Relações Institucionais e Governamentais (RIG) Eduardo Fayet, que refletiu sobre o cenário empresarial e as demandas do setor no Brasil e no estado, as complexidades e as mudanças das relações comerciais e institucionais, além da ética e postura que devem permear as ações dos líderes.

Em seguida, o advogado Murilo Mori apresentou o panorama político e parlamentar do estado, as RIG no âmbito do Poder Legislativo e as práticas que podem ser adotadas pelos diretores para acompanhar e propor mudanças legais para o seu município.

A troca de conhecimentos e esclarecimentos de como lojistas e presidentes de Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs) podem trabalhar junto aos poderes públicos para fortalecer o comércio foi destacada pelo presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Norte (FCDL-RN), Afrânio Miranda.

"Esse momento é de grande importância para o comércio aqui do Rio Grande do Norte. Precisamos que todos os nossos líderes entendam que uma CDL é uma entidade que defende o interesse da classe lojista, mas que representa a força da economia, do setor que gera emprego e renda, logo ela precisa se articular com o poder público. Não podemos ficar alheios ao que acontece nas Casas legislativa e executiva. Temos de ajudar a construir um novo tempo", defendeu.

Para o presidente da CDL Natal, Augusto Vaz, a iniciativa do PP 4.0 é bastante relevante para o movimento lojista potiguar. "O programa nos permite tornar presidentes e diretores de CDLs em líderes que saibam dialogar e crescer com o poder público, além de explicar como podemos interagir mais com as nossas câmaras e, a partir daí, criar e propor legislações interessantes para o comércio", afirmou.

RETROSPECTIVA 2019

Lucas Pitta
Coordenador da CDL
Jovem Nacional

Vamos continuar avançando e esperamos que os próximos anos possam ser ainda melhores

Ao olhar para trás, conseguimos enxergar o que vem pela frente. Por isso, nós, da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) Jovem Nacional, estamos dedicando o espaço que temos neste precioso canal de comunicação para uma retrospectiva das atividades que realizamos em 2019. Ao ler este artigo, você poderá conhecer melhor o trabalho que fazemos, mas principalmente enxergará os bons frutos que ainda iremos colher.

O ano de 2019 foi de várias realizações e grandes entregas de projetos idealizados em 2018, primeiro ano da atual gestão. Continuamos realizando nossas reuniões de forma itinerante, para que os membros possam vivenciar a cultura de cada estado, visitar a estrutura da CDL local e conhecer a operação de empresas locais que se tornaram referência nacional em seus segmentos.

Começamos por Florianópolis, com uma reunião na sede da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Santa Catarina (FCDL-SC), e conhecemos a estrutura da empresa RD Station, que se tornou líder nacional na automação de *marketing* digital. Nossa segunda reunião aconteceu em São Paulo, na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Visitamos a fábrica da Natura e a InLoco, que se tornou referência mundial em geolocalização.

A terceira reunião foi em Goiânia, na sede da CDL, e visitamos a Cavalo Louco, que tem crescido muito na produção de cervejas artesanais. Na sequência, fomos para Brasília, por ocasião do IV Fórum Nacional do Comércio; lá, realizamos reunião no Hotel Royal Tulip, participamos das atividades do fórum e visitamos o The Brain, que está crescendo muito no segmento de *coworking*.

Para fechar o ano com chave de ouro, realizamos nossa quinta reunião a bordo de uma chalana no rio Amazonas, em Manaus. Conhecemos a estrutura da CDL e visitamos as instalações da Samsung e o Centro de Embarcações do Comando Militar da Amazônia (CECMA).

As pautas das reuniões da coordenação nacional são divididas por assuntos, que identificamos no início da gestão como pilares que iríamos trabalhar: comunicação, expansão, Encontro de Gerações, Inova Varejo e Dia Livre de Impostos (DLI).

Na comunicação, trabalhamos a integração das CDLs Jovem de todo o Brasil por meio de grupos no WhatsApp, Instagram e Facebook, como também criamos um portal, em que canalizamos todo o conteúdo e atividades nacionais. Com esse alinhamento, queremos atrair mais pessoas com perfil associativista e, assim, expandir o número de CDLs Jovem – no início da gestão, tínhamos 71 e hoje estamos em 88 cidades e 19 estados.

Avançando um pouco mais, a CDL Jovem participou do Fórum Nacional do Comércio, em que realizou o Encontro de Gerações, projeto idealizado pela coordenação nacional que tem como objetivo incentivar um debate entre gerações, com olhares sobre os temas do varejo, economia, política, entre outros. Protagonizaram o evento dois grandes nomes, Janete Sabin e Rodrigo Miranda, que, em formato de painel, expuseram suas histórias e experiências.

Por fim, 2019 foi o ano em que realizamos o maior e melhor DLI de todos os tempos. Em sua 13ª edição, aproximadamente 65 milhões de pessoas foram impactadas, com mais de 3.500 cadastros no abaixo-assinado da população apoiando a campanha e cerca de dez mil cadastros de lojistas em nosso *site*. Com o apoio do presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa, tivemos a oportunidade de ocupar um espaço no Congresso Nacional, em uma sessão solene que foi transmitida ao vivo pela TV Câmara e na qual foram destacados os grandes resultados desse projeto.

Diante de todo o trabalho descrito nesta sucinta retrospectiva, podemos dizer tranquilamente que 2019 foi um ano de grandes conquistas, o que coloca a CDL Jovem na posição de liderança no associativismo jovem do Brasil. Vamos continuar avançando e esperamos que os próximos anos possam ser ainda melhores e toda a sociedade possa colher os bons frutos deste movimento.

Um grande abraço.

Podemos dizer que 2019 foi um ano de grandes conquistas, o que coloca a CDL Jovem na posição de liderança no associativismo jovem

Foto: Divulgação

^ *Sessão solene no Congresso Nacional em homenagem ao DLI, dia histórico para a CDL Jovem*

VITRINE DE NATAL: 7 DICAS ESTRATÉGICAS PARA LOJISTAS

Com a chegada do fim de ano, a concorrência no varejo brasileiro se acentua. Em meio a esse processo, ganham preferência do consumidor as lojas que oferecem os melhores serviços e experiências. De acordo com Luciana Locchi, especialista em vitrinismo do Clube da Mesa Posta, é a partir da vitrine que o relacionamento entre marca e público tem início. Com isso, a *expert* na área elencou sete dicas estratégicas para ajudar o lojista na composição da vitrine de Natal.

1. Conte uma história

O lojista que quer destacar sua vitrine precisa se valer do apelo natalino para construir uma boa história temática e, dessa forma, "encantar o cliente". Experimente apresentar uma cenografia natalina criativa e moderna, seja por meio de um artigo inusitado, seja por um detalhe diferente na decoração. Explore sua criatividade!

2. Utilize truques

Elementos que piscam, se movem ou interagem de alguma forma tendem a chamar mais atenção do público. Se possível, acrescente à cenografia da vitrine animações, decorações com luzes ou elementos robotizados. Além de complementar a ideia da primeira dica, esses truques darão mais vida e dinamismo ao seu mostruário.

3. Aproveite o espaço disponível

Ao planejar a composição da vitrine de Natal, é importante pensar no espaço que se tem disponível para trabalhar. Expor muitos produtos ou mesmo deixar a vitrine vazia são dois extremos que podem prejudicar bastante o visual dela. Exponha os itens certos, como lançamentos ou produtos líderes de vendas da sua loja.

4. Harmonize as cores

Quem acha que o Natal é representado apenas pelas cores verde, vermelho e dourado está equivocado, mas isso também não significa que seja conveniente utilizar todas as cores da época de uma só vez. Para não cometer esse erro, utilize poucas cores na composição, de preferência, que transmitam harmonia, sensação de limpeza e organização.

5. Cuide da iluminação

A iluminação é um dos quesitos mais importantes para criação de um ambiente agradável. Quando mal utilizada, ela pode desvalorizar a apresentação de produtos, deixando de destacar os itens e pontos focais que se quer evidenciar. É importante também que as lâmpadas utilizadas tenham cor e temperatura correspondentes ao contexto da vitrine.

6. Adeque a decoração

Assim como em qualquer outra data comemorativa, a vitrine de Natal precisa informar sobre o mercado de atuação da loja. Do contrário, o estabelecimento será facilmente confundido com outro qualquer, o que pode afastar oportunidades de compra. Dessa forma, planeje a cenografia do espelho da sua loja de maneira que ele deixe bem claras a identidade e missão do seu ponto de venda.

7. Aposte em ideias baratas

Mesmo no Natal, é possível apostar em ideias criativas e rentáveis para seu negócio. Que tal investir em uma vitrine de Natal mais minimalista, com poucos elementos, ou mesmo adesivos nos vidros ou esculturas realizadas com os próprios produtos da sua loja? São apresentações econômicas e que com certeza vão despertar a atenção do cliente.

Foto: Divulgação

^ *Solenidade de lançamento do programa Vede e Amarelo, no Palácio do Planalto*

ESPERANÇA PARA JOVENS E **AÇÃO CONTRA O DESEMPREGO**

Programa Verde e Amarelo desonera folha de pagamentos para facilitar a contratação de jovens de 18 a 29 anos

O governo federal lançou, no início de novembro, o programa Verde e Amarelo, uma iniciativa para incentivar a qualificação profissional e a geração de emprego e renda. A proposta foi enviada ao Congresso Nacional por meio de uma Medida Provisória (MP) e vale só para contratos de remuneração até o teto de 1,5 salário-mínimo.

O programa faz parte da Estratégia Nacional de Qualificação e pretende gerar, ao longo de três anos, cerca de 1,8 milhão de empregos. O principal alvo do programa são jovens ente 18 e 29 anos que ainda não tiveram nenhum emprego com carteira assinada.

Segundo o secretário especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia, Rogério Marinho, essa é a faixa de idade que inspira mais cuidado na questão trabalhista. "Esse grupo tem o dobro do índice de desemprego do restante dos trabalhadores e são pessoas que têm menor qualificação e menos experiência", explica.

O presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa, compareceu à cerimônia de lançamento do programa e apoiou a iniciativa. "Todo esforço para enfrentar o desemprego e melhorar o ambiente de negócios é válido e o programa Verde Amarelo se mostra como uma medida importante para a retomada do emprego no país", disse.

DESONERAÇÃO DA FOLHA

O principal estímulo para a contratação desses jovens será a desoneração da folha de pagamentos por meio de um novo contrato de trabalho, com redução entre 30% e 34% do custo de mão de obra. Assim, a contribuição para o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) cairá de 8% para 2% e o valor da multa poderá ser reduzido de 40% para 20%, decidido em comum acordo entre o empregado e o empregador, no momento da contratação.

O prazo máximo dos contratos será de 24 meses e novas contratações poderão ser registradas até o fim de 2022. A previsão do governo é de que, até lá, a medida gere um saldo líquido de 1,8 milhão de novos postos de trabalho.

A MP também traz pontos que chegaram a constar na proposta da MP da Liberdade Econômica e acabaram caindo na tramitação. Um deles é a autorização para trabalho aos domingos, que hoje depende da categoria profissional.

Para Marinho, esse é um ponto importante no que diz respeito à competitividade. "Vamos voltar ao tema do trabalho aos domingos, que é o que acontece em qualquer lugar do planeta que é competitivo", diz. Segundo o secretário, toda a configuração da MP está rigorosamente dentro dos limites legais e constitucionais. "Claro que faremos tudo isso dentro da Constituição, que prevê um dia de repouso remunerado ao trabalhador", explica.

Estimativa de entidades dos setores da indústria, comércio e serviços aponta que só com a possibilidade do trabalho aos domingos será possível gerar cerca de 500 mil empregos até 2022.

Foto: Divulgação

O presidente Jair Bolsonaro recebeu do presidente da CNDL apoio irrestrito ao programa Verde e Amarelo

EMPREGO VERDE E AMARELO

- Novo contrato de trabalho, com desoneração de folha e redução entre 30% e 34% no custo de mão de obra.
- Jovens de 18 a 29 anos que ainda não tiveram seu primeiro emprego.
- 1,8 milhão de novas contratações até dezembro de 2022.
- Todos os direitos da Constituição Federal garantidos.
- Empresas poderão ter até 20% de seus funcionários nessa modalidade.
- Permitida apenas a contratação de pessoas com remuneração de até 1,5 salário-mínimo.
- Válido apenas para novos postos de trabalho – não permite substituições.

SEGURANÇA JURÍDICA

Um dos pontos mais importantes da MP é a garantia de segurança jurídica nas relações de trabalho. Um ponto do projeto, por exemplo, regulamenta a gorjeta, definindo que ela não constitui receita dos empregadores, mas, sim, dos trabalhadores. Outro determina que o fornecimento de alimentação não possui natureza salarial, nem é tributável.

A MP estabelece, ainda, que multas trabalhistas de gradação leve só serão aplicadas na segunda visita do fiscal à empresa. Na primeira, só será dado um alerta.

Segundo Marinho, essas iniciativas garantem ao empregador mais tranquilidade na hora de contratar. "Essas ações vão dar segurança jurídica, transparência e previsibilidade à ação de quem empreende e trabalha, porque o Brasil de hoje abraça o setor produtivo", diz. "O governo entende que não há emprego sem empregador".

QUALIFICAÇÃO

O programa também é voltado para os trabalhadores que estão empregados em ocupações que sofrem com a diminuição das vagas de trabalho devido à modernização tecnológica e outras formas de reestruturação produtiva. Para esse público, devem ser oferecidos mecanismos para a requalificação ou a recolocação no mercado de trabalho.

Uma das metas é que, dos cerca de 4,5 milhões de empregos que o governo espera gerar, 50% desses trabalhadores ingressem no mercado de trabalho até um ano após a realização dos cursos.

Foto: Palácio do Planalto

^ *O secretário especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia, Rogério Marinho*

A qualificação desses profissionais se dará por meio de um sistema de *vouchers* para a participação em processos de formação. Trata-se de vagas de qualificação oferecidas sem custo para os trabalhadores e que serão utilizadas para que as empresas treinem seus empregados.

Costa lembra que a participação dos empresários é fundamental no processo de qualificação dos empregados e que entidades como as Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs) já desenvolvem trabalhos nesse sentido. "A CDL de Belo Horizonte, por exemplo, desenvolve, há mais de dez anos, um programa que promove a inserção de jovens no mercado de trabalho. Esperamos que, com o programa Verde e Amarelo, tenhamos novos estímulos nesse sentido", diz.

FUNCIONAMENTO

Para fins de caracterização como primeiro emprego, não serão considerados os seguintes vínculos: avulso, intermitente, menor aprendiz e contrato de experiência.

- Forma de contratação baseada em segurança jurídica:
  - » Acordo extrajudicial anual de quitação de obrigações.
  - » Pagamento mês a mês, proporcional de férias e 13º salário.
- Prazo de contratação: até 24 meses.
- O governo deve estipular remuneração máxima de 1,5 salário-mínimo (R$ 1.497), para evitar que as empresas usem a desoneração para a contratação de funcionários qualificados.
- Permitida contratação na modalidade até 31/12/2022, mantida a duração do contrato de até 24 meses.
- O programa será financiado com compensação: contribuição sobre seguro-desemprego.

Foto: Divulgação

^ *Alunas do PET da CDL-BH*

PROGRAMA DA FUNDAÇÃO CDL PROMOVE A **INSERÇÃO DE JOVENS NO MERCADO DE TRABALHO**

Antes do programa Verde Amarelo, CDL-BH já atuava na vanguarda da formação profissional dos jovens

A iniciativa do governo federal de qualificar jovens para o mercado de trabalho por meio do programa Verde e Amarelo atende a uma demanda importante da sociedade. O desemprego e a dificuldade de inserção no mercado de trabalho têm sido uma constante nos últimos anos, mas, verdade seja dita, a sociedade e a iniciativa privada também têm tomado medidas para contornar o problema.

Um exemplo é o Programa Educação e Trabalho (PET) da Fundação CDL Pró-Criança, braço social da Câmara de Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte (CDL-BH), que tem por objetivo ser o elo entre os jovens em busca da primeira experiência profissional e as empresas socialmente responsáveis. O programa promove a formação profissional e cidadã dos jovens, o que possibilita aos aprendizes atuar com qualidade e responsabilidade nos diversos segmentos empresariais.

Durante todo o período de aprendizagem, eles recebem formação técnico-profissional, que prevê a execução de atividades teóricas e práticas, e são acompanhados por uma equipe especializada. "O nosso trabalho é focado na educação, o que garante aos adolescentes e jovens uma vida melhor e com mais dignidade", explica o presidente da CDL-BH, Marcelo de Souza e Silva.

Para o presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa, esse é o tipo de iniciativa que resume o espírito de atuação dos dirigentes lojistas. "Quando empresários se mobilizam para solucionar questões de cunho social e, ao mesmo tempo, articulam uma via de desenvolvimento econômico, encontramos uma ação de sinergia cidadã", diz. "Não se trata de um gesto assistencialista, mas de uma proposta real de qualificação permanente dos jovens", explica.

ATUAÇÃO DA FUNDAÇÃO CDL PRÓ-CRIANÇA

As ações da fundação promovem o desenvolvimento integral da criança e do adolescente por meio de ações permanentes que garantem o acesso a seus direitos fundamentais, como inclusão social, qualificação para o mercado de trabalho, assistência social e saúde. São 33 anos de atuação, com a missão de levar igualdade de oportunidades às pessoas e contribuir para a construção de um futuro melhor, fortalecendo e exercendo a cidadania.

Foto: Divulgação

O presidente da CNDL, José César da Costa, entrevista Luiz Carlos Hauly

ENTREVISTA
LUIZ CARLOS HAULY

Vencidas as barreiras para a promulgação da reforma da previdência, as atenções do país se voltam agora para a reforma tributária, seguramente um dos maiores desafios para a equipe econômica do governo, parlamentares e representantes do setor produtivo.

Sabendo da importância do assunto para os varejistas, a Varejo s.a. convidou o presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa, para esmiuçar o tema com um dos maiores especialistas em tributação do Brasil, o ex-deputado e secretário de Estado Luiz Carlos Hauly, um dos idealizadores da Proposta de Emenda à Constituição (PEC) nº 110, proposta de reforma que tramita no Senado e que já conta com o apoio do presidente da Casa, Davi Alcolumbre.

Só com a votação no Senado já seria suficiente para fazer o PIB crescer no ano que vem

Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) registraram um Produto Interno Bruto (PIB) muito baixo, de 0,4%. O senhor tem dito em entrevistas que, sem uma reforma tributária, o Brasil corre o risco de crescer apenas 1% em 2020. Isso é real?

O que tenho dito é que, com a crise que começou em 2014, o Brasil teve uma queda no PIB de 8%. Projetei esse número para cinco anos e verifiquei que ele segue negativo em 4%, enquanto o mundo está crescendo a 19%. Acredito que, se não for feita uma medida grande, como a reforma tributária, o PIB no próximo ano não passará de 1%.

Mas dá tempo de fazer essa reforma?

Esse é um sinal de que o Congresso tem que dar. Se o Senado votar até o fim do ano ou início de 2020 a PEC 110 e encaminhar essa proposta para a Câmara, já teremos um aceno para os investidores. Só a votação no Senado já seria suficiente para fazer o PIB crescer.

Essa sinalização, além da aprovação da reforma da previdência, daria, então, um resultado positivo de imediato?

Veja bem, reforma trabalhista, reforma da previdência, teto de gastos e terceirização, que nós já fizemos, representam a metade da solução dos nossos problemas. A reforma tributária é a outra metade, é ela que diz qual é a formação do preço relativo na economia. Com ela, eliminamos a guerra fiscal entre estados e entre municípios, que juntas custam R$ 500 bilhões por ano; colocamos fim aos privilégios fiscais no governo federal; eliminamos a burocracia, que sozinha custa R$ 70 bilhões por ano; e ainda combatemos a sonegação. Quando você sinaliza que o sistema vai mudar para valer, os investidores têm estímulos para voltar para o Brasil. A partir daí, cresceremos acima de 3%.

O Brasil tem uma perda muito grande com o comércio ilegal e pirataria. Como a reforma tributária poderia atacar esse tipo de problema?

A relação entre carga tributária e comércio ilegal é conhecida. Nosso sistema é conhecido como manicômio tributário e Frankenstein funcional. Ele mata as empresas, o emprego, o salário e o poder de compra das famílias. A PEC 110 simplifica a base de consumo. Quando fizermos isso, diminuiremos a carga tributária dos mais pobres e isso criará um ciclo virtuoso de renda, consumo e menores preços. Evidentemente, vai impactar no comércio ilícito.

Hoje, temos duas propostas de reforma no Congresso: a PEC 110 do Senado e a PEC 45 da Câmara dos Deputados. Qual seria a melhor?

A proposta mais antiga em tramitação é a PEC 110 do Senado. Ela foi subscrita pelo presidente da Casa, Davi Alcolumbre, e mais 65 senadores. Além disso, está muito adiantada. Essa PEC vai eliminar nove impostos. Já a PEC 45 só elimina cinco impostos. A implantação da peça do Senado será feita em cinco anos, a da Câmara, em dez. A alíquota da do Senado é mais flexível e deve ser trabalhada em cinco faixas, duas de bens e três de serviço; a da Câmara é apenas uma alíquota, mas prevê a criação de outras adicionais por leis locais.

Qual é a sua opinião sobre o imposto único?

Quando foi criado, o imposto sobre movimentação financeira era uma boa tese, mas, neste momento, o próprio presidente da República disse não a esse modelo. O mesmo aconteceu com os presidentes do Senado e da Câmara. A sociedade também não parece muito disposta a aceitar essa proposta, assim como os empresários. Não sei se é hora de fazer um experimento de tal magnitude.

Mas o movimento pelo imposto único parte dos empresários.

De uma parte dos empresários. Qual é o modelo tributário internacional clássico? É o composto pelos impostos de renda, patrimonial e de consumo. A base da cobrança em 167 países é o Imposto de Valor Agregado (IVA), cobrado no consumo. É mais justo do que o modelo de movimentação financeira.

Hoje, o setor de comércio e serviços representa 73% do PIB. Onde o varejo poderia se beneficiar com a PEC 110?

Nessa proposta, o varejo continuaria a ter o Supersimples e o IVA para todas as atividades de bens de serviço. O IBGE calcula que haja no Brasil um milhão de bens de serviço tributáveis. No caso de água, remédio, comida, educação em saúde etc., haverá uma tributação menor, por se tratar de produtos e serviços essenciais à vida humana. Também haverá uma mesma alíquota para quem é prestador de serviço e comerciantes. Hoje, existe uma diferença grande entre os dois, o que não faz sentido, pois quem consome bens também consome serviços. Nessa cadeia, haverá um benefício grande, porque vamos proteger os pequenos empreendedores. As empresas terão o mesmo tratamento. Essa é a beleza de um sistema tributário justo e transparente.

O secretário especial de Previdência e Trabalho, Rogério Marinho, aventou a possibilidade de desoneração da folha de pagamentos para geração de empregos. O que o senhor acha disso?

Eu acredito mais em crescimento econômico para geração de emprego. Só vamos gerar milhões de empregos se fizermos medidas grandes, como foi o Supersimples. Ele entrou em vigor em 2007 e, em 13 anos, gerou 13 milhões de novos empregos. Com um sistema tributário eficiente, com as medidas que já foram adotadas, vai ser possível criar dois milhões de empregos por ano. Eu não perderia tempo com propostas menores.

E quais benefícios essa proposta vai trazer para as chamadas despesas acessórias?

Com um sistema enxuto como esse, que elimina nove tributos, o Brasil pode ganhar muito, uns R$ 40 bilhões só com eliminação de burocracia. Na guerra fiscal, que custa R$ 500 bilhões por ano, vamos economizar uns R$ 300 bilhões. No contencioso judicial, que tem R$ 3 trilhões na justiça, trará uma economia de R$ 100 bilhões; na dívida ativa, mais R$ 100 bilhões. Só aí já economizaremos R$ 540 bilhões.

A ENTREVISTA COMPLETA COM LUIZ CARLOS HAULY PODE SER VISTA NOS CANAIS DA CNDL

LEVE A REVISTA VAREJO S.A. NO BOLSO

AGORA, VOCÊ PODE FICAR LIGADO NA REVISTA VAREJO S.A. EM QUALQUER LUGAR, A QUALQUER HORA. NOSSO CONTEÚDO SEMPRE COM VOCÊ, EM SEU TABLET OU CELULAR.

Baixar na App Store

DISPONÍVEL NO Google Play

Sistema CNDL

CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

QUANDO TUDO COMEÇOU

2019 entra para a história como o ano em que governo, Congresso e sociedade decidiram modernizar o Brasil

O que faz alguns anos serem mais lembrados que outros? Se a resposta for a relevância dos acontecimentos e seus impactos para o futuro, 2019 vai ficar conhecido como um dos mais marcantes da história recente do Brasil, pelo menos naquilo que diz respeito aos caminhos da economia e do empreendedorismo. Parece exagero? Pois repare: qual foi a última vez em que o Brasil viveu movimentos tão assertivos na construção de uma sociedade de livre mercado, de um Estado menos interventor e de ações voltadas para a livre-iniciativa?

Para quem é empreendedor, ficou claro que o país está em obras – e nem é um trocadilho com as reformas que estão em curso. O momento é mesmo de redefinição das bases da economia brasileira e isso acontece por meio de várias frentes, inclusive por entidades de classe, como a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), que em 2019 apoiou as medidas modernizantes debatidas no Congresso Nacional e preparou as lideranças lojistas para os tempos vindouros.

A sociedade também entendeu a necessidade de reformulação de políticas e vetores econômicos. Quem poderia imaginar, por exemplo, que a maioria da população apoiaria uma reforma como a da previdência?

A Varejo s.a. reuniu sete momentos que confirmam que o ano que termina vai representar o marco zero de sociedade que nasce para a estabilidade econômica e empreendedorismo.

Qual foi a última vez em que o Brasil viveu movimentos tão assertivos na construção de uma sociedade de livre mercado?

JANEIRO - POSSE DE BOLSONARO

Jair Messias Bolsonaro tomou posse em 28 de janeiro. Naquele dia, o deputado federal no sétimo mandato, capitão reformado do Exército e filiado ao então desconhecido Partido Social Liberal (PSL) entrou de vez na vida dos brasileiros. Em seu discurso no Congresso, deixou claro que assumia a Presidência para fazer um governo "liberal na economia e conservador nos costumes". Dito e feito. Mais do que uma mera troca de governantes, a transmissão do cargo máximo da República representou uma guinada de 180 graus no modelo de desenvolvimento brasileiro. Depois de 20 anos sob a batuta social-democrata – ora mais à direita, ora mais à esquerda do espectro ideológico –, o Brasil ingressava de vez em um regime abertamente liberal e de direita.

Foto: Palácio do Planalto

Jair Bolsonaro no dia da sua posse: primeiro presidente assumidamente liberal e conservador

Assim, expressões que antes eram sussurradas pelos cantos passaram a ser entonadas com vigor. Privatização, liberdade econômica, desburocratização, desestatização e controle de gastos tornaram-se motes do novo governo. À frente disso tudo, a bandeira das reformas, não uma, nem duas, mas várias. Na ponta da fila, a reforma das reformas, um dos mais longevos e resilientes problemas do Estado: a reforma da previdência.

FEVEREIRO - ENVIO DA REFORMA DA PREVIDÊNCIA PARA O CONGRESSO

Com o envelhecimento da população e o desequilíbrio nas contas públicas, a reforma da previdência foi a prioridade zero do novo governo. A bomba previdenciária estava armada havia mais de 25 anos e, passados quatro governantes, pouco havia sido feito para evitar um colapso no sistema previdenciário. Em muito pouco tempo, não haveria dinheiro suficiente para cobrir os gastos com o pagamento das aposentadorias e pensões e o descontrole fiscal paralisaria o governo. Coube à equipe econômica do governo, ao Congresso Nacional e à sociedade brasileira, em suas mais diversas expressões, evitar o pior. A batalha foi longa e complexa. Entidades como a CNDL atuaram diretamente nos trabalhos de convencimento dos parlamentares, articulando as bases e explicando à sociedade a importância da reforma.

Foto: Geraldo Magela/Agência Senado

Presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, e presidente do Senado, Davi Alcolumbre, na sessão que promulgou a reforma da previdência

A Proposta de Emenda à Constituição (PEC) nº 06/2019 foi apresentada ao Congresso Nacional em fevereiro e só foi promulgada em novembro. No bojo do texto, estava a fixação de uma idade mínima para a aposentadoria: 65 anos para homens e 62 para mulheres. A aprovação da nova previdência representou um dos pilares para o controle de gastos públicos, parte importante dos planos da equipe econômica para a retomada do crescimento da economia. Com a reforma, calcula-se que cerca de R$ 800 bilhões sejam economizados num prazo de dez anos.

Foto: Geraldo Magela/Agência Senado

Rodrigo Maia e Davi Alcolumbre na sessão solene que promulgou a reforma da previdência

MARÇO - PP 4.0

No fim de 2018, o Sistema CNDL e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) lançaram o convênio Políticas Públicas 4.0 (PP 4.0). A ideia do projeto era unir entidades do Sistema CNDL e representantes do poder público em discussões em torno de questões relevantes para o desenvolvimento do setor varejista. Já em março de 2019, o programa foi colocado em prática, com a realização de encontros em Vitória (ES), Belo Horizonte (MG) e Florianópolis (SC). Foram os primeiros de uma série de 27 eventos, em 17 estados, que capacitaram três mil lideranças varejistas.

Foto: Divulgação

PP 4.0 realizado em Florianópolis. Projeto que qualifica as lideranças varejistas

Mais do que uma simples reunião de lideranças, o PP 4.0 mostrou-se uma importante ferramenta de qualificação. Nos encontros, são apresentadas três áreas temáticas: qualificação para ações de Relações Institucionais e Governamentais (RIG); fomento ao desenvolvimento regional; e mobilização empresarial. Além disso, o programa elabora estudos e pesquisas que servem de insumo para os líderes do Sistema CNDL. O presidente da entidade, José César da Costa, resume o impacto do programa para o varejista: "O PP 4.0 é muito importante no sentido de empoderar o setor varejista para que atue de maneira propositiva e proativa na construção de políticas públicas".

ABRIL - CADASTRO POSITIVO

Em abril, depois de longa tramitação, foi sancionada a lei que desburocratiza as regras do Cadastro Positivo. A medida, uma das mais importantes já feitas no mercado de crédito no Brasil, regulamenta os cadastros que reúnem, de forma segura e confiável, as informações de pagamento de pessoas físicas e jurídicas. Com posse desses dados, as instituições de crédito podem informar às empresas o histórico de bom pagador do cidadão.

A principal consequência da nova lei será tornar o acesso ao crédito mais fácil e com juros menores para consumidores e empresas que honram seus compromissos financeiros, pois permitirá que informações atualmente não disponíveis em uma avaliação de crédito passem a ser consideradas, o que vai possibilitar uma avaliação de risco mais justa e individualizada.

De acordo com o novo texto, todos os consumidores brasileiros que possuem CPF ativo e empresas inscritas no CNPJ passam a fazer parte automaticamente do cadastro, garantindo também a possibilidade de o cadastrado pedir a sua exclusão a qualquer tempo e de forma gratuita. Com a implementação do Cadastro Positivo, o Brasil se coloca ao lado dos países mais avançados na sistemática de concessão de crédito.

Foto: Divulgação

Cadastro Positivo: acesso ao crédito facilitado

JULHO - GOVERNO LANÇA MODERNIZAÇÃO DAS NRS

Em mais um movimento decisivo para a proteção da livre-iniciativa e livre exercício da atividade econômica, o governo anunciou, em julho, a modernização das Normas Regulamentadoras (NRs). Os ajustes eram demanda antiga do empresariado. As 35 normas, criadas ao longo de décadas, abriam espaço para a aplicação de mais de seis mil multas diferentes para o empresário. Nas palavras do secretário especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia, Rogério Marinho, as NRs "prejudicavam a produtividade das empresas e a capacidade de o Brasil competir com outros países".

O esforço de modernização envolveu a revisão de duas normas: a NR 1, que trata das disposições gerais sobre saúde e segurança, e a NR 12, sobre a segurança no trabalho com máquinas e equipamentos. Com a medida, foram garantidas a segurança do trabalhador e regras mais claras e racionais, capazes de estimular a economia e gerar mais empregos. De acordo com a Secretaria de Políticas Econômicas, a expectativa é que essas medidas possibilitem a economia de R$ 68 bilhões em dez anos.

Foto: José Cruz/Agência Brasil

Rogério Marinho assina a revisão das NRs. Economia de R$ 68 bi

SETEMBRO - MP DA LIBERDADE ECONÔMICA

A chamada Medida Provisória (MP) da Liberdade Econômica foi apresentada pelo governo para diminuir a burocracia e facilitar a abertura de micro e pequenas empresas. De fato, o texto final facilita e estimula quem quer empreender e cria condições para o aumento de empregos no país. Entre as principais mudanças, está a flexibilização de algumas regras trabalhistas, como o registro de ponto, o fim dos alvarás para atividades de baixo risco e a preferência pela emissão de carteiras de trabalho por meio eletrônico no lugar do modelo tradicional do documento. Outra medida importante é a substituição do chamado eSocial por um sistema de informações digitais mais simples.

Foto: Valter Campanato/Agência Brasil

Presidente Bolsonaro sanciona a MP da Liberdade Econômica

Além disso, a lei separa o patrimônio pessoal dos sócios das dívidas da empresa e proíbe que bens sejam usados para pagar dívidas de outra companhia do mesmo grupo, como acontece hoje no caso de processos trabalhistas. Na cerimônia de promulgação da lei, o secretário especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital, Paulo Uebel, resumiu o espírito do texto: "Essa medida vai permitir que o Estado saia do cangote das empresas".

SETEMBRO - FÓRUM NACIONAL DO COMÉRCIO

Do lado da CNDL, o ano também foi especial. Foram inúmeros projetos e eventos que ajudaram a integrar ainda mais as lideranças do varejo. Ao todo, foram 22 ações organizadas em todo o Brasil que serviram para promover o debate e qualificar os associados, mas nenhum evento foi tão impactante quanto o IV Fórum Nacional do Comércio, realizado em setembro, em Brasília. O encontro, que reuniu 900 membros do Sistema CNDL, colocou em contato direto as lideranças do varejo brasileiro com a mais alta cúpula do governo federal, incluindo os ministros Paulo Guedes e Sergio Moro. Ao longo de dois dias, houve uma imersão mútua do setor de comércio e serviços nas estratégias de desenvolvimento da equipe econômica do governo. O ministro da Economia foi claro ao apontar a estratégia de rompimento com a lógica vigente no Estado brasileiro: "Estamos trocando o eixo. Queremos que o motor da economia passe a ser o setor privado".

Foto: Divulgação

O presidente da CNDL, José César da Costa, esteve à frente do Fórum Nacional do Comércio

É hora de impulsionar suas vendas.

Aproveite o **capital de giro do Banco do Nordeste** com a **melhor taxa do País.**

a partir de

0,41%* a.m.

para micro e pequenas empresas, já incluso o bônus de adimplência

*Taxa sujeita a alterações, de acordo com a variação mensal do IPCA.

Com o **FNE Giro**, sua empresa renova o estoque, compra mercadorias, insumos e outros itens para acelerar os negócios.

Acelerar para desenvolver

Banco do Nordeste

PÁTRIA AMADA BRASIL GOVERNO FEDERAL

OUVIDORIA 0800.033.3031 | SAC 0800.728.3030

Faça uma simulação no site bnb.gov.br ou vá até sua agência.

Foto: Lidieth Sanchez

iGeneration é a geração das pessoas crescidas em um mundo onde os dispositivos portáteis cresceram de forma exponencial

IGENERATION E A SUA **INFLUÊNCIA NO VAREJO**

Camila Salek, sócia fundadora da Vimer Experience Merchandising, nos ajuda a entender um pouco mais sobre essa geração

Você já ouviu falar da *iGeneration*? É uma geração que nasceu em um universo totalmente digital e que cresce a todo instante. Carinhosamente apelidada de *iGen*, tem como principal característica a integração da tecnologia em seu cotidiano, o que tem transformado as formas de consumo e relacionamento com as marcas.

Para ajudar a entender um pouco mais sobre a relação da *iGen* com o varejo, entrevistamos Camila Salek, sócia fundadora da Vimer Experience Merchandising e integrante do grupo de empreendedoras de sucesso do programa Winning Women Brasil, da Ernst Young. Referência em varejo e *visual merchandising*, está por trás de evoluções significativas da experiência de consumo e do desenvolvimento do conhecimento da área, por meio da implementação de projetos inovadores e compartilhamento de conteúdos ministrados em aulas, palestras, treinamentos e publicações nacionais e internacionais voltadas para moda e tendência.

O que a Vimer entende como iGeneration?

Toda a discussão que envolve esse tema é muito mais voltada a entender se é uma geração que lida com o *smartphone* diariamente, em vez de necessariamente uma geração nascida em um período específico. Com frequência, escutamos falar de geração X, Z, Y, *boomers* e, ao pensar em *iGen*, estamos falando que, independentemente da idade, as pessoas estão extremamente conectadas. Vivemos em um mundo onde os dispositivos portáteis, os *smartphone*s principalmente, cresceram de forma exponencial, criando uma geração de pessoas conectadas a eles. É isso que chamamos *iGeneration*.

Hoje, para ter uma ideia, cerca de 67% da população mundial tem um dispositivo portátil, um celular. Imagina o peso disso ao considerar a quantidade de vezes que acessamos esses dispositivos por dia. Não estamos falando de idade e, sim, de perfil de consumidor.

O que essa proximidade com o smartphone trouxe de mudança para o mercado?

Acredito que uma das primeiras mudanças que o mundo *on-line* trouxe foi a relação entre tempo e conveniência. Quem consome hoje por um dispositivo portátil não precisa sair do sofá de casa para conseguir seu produto e o adquire de maneira mais rápida.

No ambiente físico, não lidamos com essa sensação de tempo e conveniência da mesma forma. Precisamos aprender com o progresso da inteligência, que está cada vez mais difundida em relação à jornada de consumo do mundo digital, para conseguir aplicá-la no ambiente físico. Sabe aquela loja que dá até preguiça de entrar por conta da quantidade de produtos expostos? É um formato que por pouco tempo vai continuar, na nossa opinião. É preciso focar em lojas mais editadas, mais curadas, que celebram melhor o tempo das pessoas e a conveniência.

Qual é o grande desafio do varejo para atender a essa geração?

Além dessa questão de tempo e conveniência, é necessário entregar algo que vá além. Para fazer com que o consumidor vá até o ambiente físico, eu preciso oferecer mais em relação à experiência. É possível perceber que alguns modelos de operação pelo mundo começaram a se transformar em redes sociais de contato entre marca e consumidor e deixaram de ser simplesmente um espaço de compra e venda de produto.

Para a iGeneration, o que a marca representa é mais importante do que ela em si?

Totalmente! Os poucos consumidores que ainda ostentam marcas o fazem por conta do que ela representa. Tem muita coisa por trás de uma marca hoje em dia: propósito, transparência em processo, melhor curadoria de produto, conveniência, bandeiras de movimentos sociais, sustentabilidade, preocupação com o corpo.

É importante entender que o caminho que uma empresa escolhe usar para conversar com o consumidor final deve levar em conta o caminho que ela quer seguir como marca. Não adianta ela aproveitar uma onda sustentável e isso não refletir na loja.

Cada vez mais, esse espírito da marca se transforma em um fator determinante para o sucesso dela no futuro. As pessoas se interessam por assuntos que vão além do produto em si.

Como aplicar todas essas particularidades da iGen no espaço físico da loja?

O primeiro passo é romper com o modelo tradicional de varejo de exposição de produto em balcão e um vendedor lidando com as pessoas. Acompanhamos modelos de negócios mais disruptivos. Eles trazem, por exemplo, um especialista no papel de vendedor, uma pessoa treinada para ter uma conversa que levará o bate-papo para outro patamar, o de cocriação, em que seu cliente passa a fazer parte do seu processo e contar com a marca de forma um pouco diferente. Essa conexão está muito ligada ao fator empreendedorismo, que é uma coisa muito presente nessa geração.

Além disso, a marca que hoje ainda não oferece um sistema de *click and collect*, por exemplo, tende a perder espaço. As pessoas querem um produto e o querem agora! Elas vão se deslocar até o ponto físico se souberem que você pode oferecer.

CASE DE SUCESSO

A Gocase é uma marca nativa digital que migrou para o mundo físico. A Vimer fez um trabalho de edição para que a loja passasse todo o dinamismo e a velocidade da internet para o espaço físico. É uma loja em que se vende um produto personalizado, com o cliente podendo personalizar uma capinha, uma mochila, cabo de celular etc. A personalização funciona na própria loja, o que é uma maneira compacta de levar a experiência virtual para o consumidor. O espaço também é instagramável, o que faz com que os clientes conversem com o ambiente.

DE OLHO NO FUTURO

10101

Com a HSM Expo e a WTW 19, empresários e executivos entraram em contato com a pluralidade e as perspectivas do amanhã

Dois eventos em São Paulo mobilizaram empresários, executivos, pesquisadores e curiosos de todo o país: a HSM Expo, maior evento de gestão da América Latina, e a *Welcome Tomorrow* (WTW), um ecossistema que ajuda empresas e profissionais a repensar o valor do tempo e do espaço debatendo a questão da mobilidade. Ambos, cada um à sua maneira, lançaram um olhar para o futuro e trataram das transformações pelas quais o mundo vai passar nos próximos anos.

A HSM Expo chegou à sua 19ª edição tendo como tema principal a ousadia para a mudança das mais diversas realidades. Assim, foram expostos os principais *cases*, técnicas e conceitos que permeiam o universo corporativo e continuarão a transformar de forma exponencial a realidade que nos cerca.

Para isso, a organização caprichou para montar uma seleção de palestrantes de peso. O mais esperado era, sem dúvida, Yuval Noah Harari, professor israelense de história, conhecido no mundo todo pelo *bestseller* *Sapiens: uma breve história da humanidade* e *Homo deus: uma breve história do amanhã*. Lançado em 2014, o livro manteve-se na lista de *bestsellers* do Sunday Times por mais de seis meses e foi um dos dez livros mais vendidos da lista do The New York Times. Em sua palestra, Harari compartilhou com o público seu conhecimento sobre os principais desafios que a humanidade enfrenta no século XXI.

Também disse que não se mostra muito otimista com os rumos que os avanços tecnológicos e científicos estão tomando. "A inteligência artificial pode trazer a disrupção da vida humana em diferentes formas, como, por exemplo, criar pessoas inúteis", afirmou.

Outras presenças de destaque foram Steven Kotler, um dos mais importantes especialistas da atualidade em expansão da consciência e máximo desempenho humano; Fareed Zakaria, escritor e jornalista especializado em políticas internacionais; e Eric Ries, empreendedor e criador do Lean Startup.

Jill Ader, presidente da Egon Zehnder e primeira líder feminina a trabalhar com consultoria de liderança e pesquisa de executivos de nível internacional, levou uma visão desafiadora para o público: "É necessário se reinventar continuamente e estar atento a como fazer isso. Essa é a nossa forma de aumentar a capacidade como líderes e como seres humanos".

Para Reynaldo Gama, CEO da HSM, o evento cumpriu o seu papel. "Nosso maior objetivo foi colocar os executivos do Brasil em contato com a pluralidade de perspectivas que existe no mundo dos negócios e incentivar a troca de experiências com quem está revolucionando o segmento. Acho que chegamos lá", avaliou.

WTW

A WTW aconteceu entre os dias 6 e 10 de novembro e reuniu nada menos que 250 palestrantes globais, que se apresentaram em oito palcos simultâneos. O evento foi dividido em seis *villages* temáticas, com *cases* que mostravam o impacto da mobilidade no futuro das cidades e das pessoas.

"O maior ativo que podemos oferecer, tanto para os nossos clientes quanto para a sociedade, é o tempo. A mobilidade é um aspecto fundamental para qualquer negócio e trabalhamos para simplificar e flexibilizar a movimentação de pessoas e cargas, onde quer que estejam", disse Jean-Urbain Hubau (Jurb), diretor geral da Divisão de Frota da Edenred Brasil.

A Mercedes-Benz foi a única fabricante de caminhões e ônibus comerciais a participar da WTW e enfatizou tecnologias inéditas, *apps* e o Actros, primeiro caminhão digital do mercado brasileiro. Entre as inovações do veículo que chegará às estradas em 2020, destaca-se o MirrorCam, sistema que substitui os retrovisores convencionais por câmeras digitais e faz dele o primeiro caminhão sem retrovisor externo do Brasil. Além disso, o modelo será pioneiro em lançar no país o ABA 5 de série, único sistema que identifica pedestres e freia sozinho.

HIGHLIGHTS DE UM NOVO MUNDO

Yuval Noah Harari

"A inteligência artificial pode trazer a disrupção da vida humana em diferentes formas, como, por exemplo, criar pessoas inúteis, não do ponto de vista da família e dos amigos, mas do ponto de vista econômico e político."

"Dizer que há contradição entre nacionalismo e globalismo é um erro. No século XXI, a única forma de garantir a segurança é cooperar com estrangeiros. Contudo, não devemos subestimar a estupidez humana."

"A habilidade mais importante para o mercado de trabalho no futuro será ensinar como aprender e como continuar mudando ao longo da vida."

Jill Ader

"Se não questionarmos o que está nos limitando, vamos ficar estagnados. Temos que reinventar a nós mesmos."

"De todas as competências que analisamos, a curiosidade ultrapassa todas elas. É a linha de ouro que passa por todas as competências. Trabalhe na sua curiosidade e veja o que acontece."

Steven Kotler

"Reduzir, desativar áreas é o que verdadeiramente colabora para a atenção completa."

COLUNISTA

NOVOS TEMPOS, NOVOS CAMINHOS EM 2020: COMO COMBATER "O PERIGO DA HISTÓRIA ÚNICA"

Hilaine Yaccoub
Antropóloga

Uma das empresas que mais se destacaram nos últimos anos foi o TED (de Tecnologia, Entretenimento, Design). Fundada nos anos 1980, a empresa dissemina ideias por meio de palestras. Uma das mais famosas trata da importância da desconstrução dos estereótipos.

Durante 20 minutos, a escritora nigeriana Chimamanda Ngozi Adichie fala da experiência de pertencimento a um grupo estereotipado, o que ela denomina "o perigo da história única". O que chama atenção é o relato sobre como estamos sempre envolvidos em formas preconceituosas de ver o que está à nossa volta. Tendemos a olhar negativamente as experiências e construir para nós mesmos armadilhas.

A escritora se deu conta disso ao chegar aos Estados Unidos e ter contato com sua colega de quarto americana, que, diante do "exotismo" de Chimamanda, começou a tentar aproximação de forma equivocada. Indagou sobre como ela havia aprendido a falar tão bem o inglês (sendo que é a língua oficial da Nigéria); depois, perguntou se ela sabia usar o fogão (porque tomou como princípio que ela nunca havia tido contato com um); por último, perguntou qual era sua música "tribal" favorita e se decepcionou assim que Chimamanda entregou a fita da Mariah Carey.

A nigeriana chegou à conclusão de que sua colega sentiu pena dela antes mesmo de enxergá-la. Ela tinha uma visão estereotipada que assume a impossibilidade de africanos serem parecidos com ela – americana – ou possuírem as mesmas referências de gosto.

Em um exercício de relativização, ela nos ensina que precisamos de mais critérios para entender situações que nos são desconhecidas. Afirma que o problema de lidar com os estereótipos não é que eles não existam, mas que eles são incompletos. A realidade, observada de perto, é sempre mais complexa.

Estamos vivendo dificuldades, mas podemos aumentar essa medida de acordo com a lente que usamos. Quando lidamos com visões únicas, tomamos como certezas crenças repletas de distorções. Nossa mensagem para o começo de 2020 é que possamos enxergar para além dos números e índices e, se de fato temos uma grande fortaleza como seres humanos, é a capacidade de nos reinventar. Meu desejo para a nova década é que possamos ter uma visão mais ampla e menos determinista, que as histórias sejam plurais e não únicas.

Quando lidamos com visões únicas, tomamos como certezas crenças repletas de distorções

Crédito Imobiliário BRB

PRA VOCÊ CONQUISTAR SUA CASA, CASONA OU CASINHA.

Taxas a partir de
6,75% a.a. + TR
ATÉ
420 MESES
PRA PAGAR.

UTILIZE O SEU FGTS.

A MELHOR TAXA DO BRASIL

Consulte condições.

BRB Telebanco **61 3322 1515**
SAC BRB **0800 684 6161**
Ouvidoria **0800 642 1105**
SAC/Ouvidoria PcD **0800 684 6162**
@brb_bancodebrasilia
@BRB_oficial
@BRB.BancodeBrasilia
brb.com.br

BRB
BANCO DE BRASÍLIA

INTEIROPRA**VOCÊ**

PROFESSOR LOBÃO

A partir de janeiro, a Varejo s.a. ganhará mais uma fera para o seu time de colaboradores. Luis Lobão, um dos maiores especialistas brasileiros em governança corporativa e estratégia empresarial, passará a assinar uma coluna voltada para o universo das empresas familiares. A escolha não foi à toa: ele é autor da coleção Família e Negócio (Ed. Autografia), uma obra monumental de sete volumes que destrincha todos os aspectos desse tipo de negócio.

O assunto é pertinente. Dentro do universo do varejo, as empresas comandadas por famílias são as mais antigas e comuns do mundo, por isso nada mais natural que abordar esse tema em nossas páginas. Mas a chegada de Lobão não se deve apenas a isso: tê-lo aqui é um luxo para o leitor. Consultor e palestrante internacional, foi diretor da HSM Educação Corporativa e professor da Fundação Dom Cabral. Além disso, é mestre em Engenharia de Produção, com curso na Harvard Business School. Será, com certeza, útil para nossos leitores.

Para começar a criar intimidade com o novo colega, aproveitamos uma pausa na agenda corrida do professor para saber um pouquinho sobre ele e o trabalho que vai desenvolver na revista.

VOCÊ É FORMADO EM ENGENHARIA MECÂNICA. COMO SE TORNOU CONSULTOR?

Quando me formei, segui os passos do meu pai e fui trabalhar no setor siderúrgico. Para mim, era um orgulho ser um engenheiro de produção, afinal sempre estive muito perto dessa função. Tudo corria bem, até que um dia a empresa em que

eu trabalhava se candidatou ao Prêmio Nacional da Qualidade. Nesse processo, eu fui indicado para ser o elo entre a siderúrgica e uma renomada empresa de consultoria. Naquele momento, descobri que era aquilo que eu queria fazer!

COMO SE DERAM SEUS PRIMEIROS PASSOS FORA DO CHÃO DA EMPRESA?

Eu era executivo do Grupo Gerdau, responsável pela área de planejamento estratégico e desenvolvimento da qualidade. Depois, fiz dois programas de especialização e um mestrado em Engenharia de Produção. Nessa época, comecei a dar aulas no Senai e em uma faculdade para o curso de Administração de Empresas. Senti logo que a minha vocação era mesmo contribuir para o desenvolvimento de pessoas e organizações.

SER CONSULTOR É COMO SER CRÍTICO DE CINEMA: O SUJEITO NUNCA FAZ NENHUM FILME, MAS DÁ "PITACO" NA OBRA DE TODO MUNDO?

Maldade com os críticos! Tem um ditado popular sobre consultores que diz que quem sabe faz e quem não sabe fazer ensina! Brincadeiras à parte, eu me orgulho muito de ser, antes de tudo, um professor. É como me apresento. Tenho o sentimento de que meu papel é aprender com a experiência de outras organizações e processar esse conhecimento.

SÓ PARECE SER FÁCIL, NÉ?

Sim! Tem muito estudo e pesquisas por trás desse processo. É assim que consigo ajudar de forma prática as empresas a melhorar seus negócios, grupos familiares a desenvolver seu modelo de governança e ambos se tornar mais competitivos e longevos. Essa prosperidade traz riqueza para as pessoas, emprego e crescimento econômico para o país. Esse é meu legado!

E SEU LEGADO JÁ ESTÁ ENORME, NÃO?

Olha, tive oportunidade de trabalhar com grandes organizações e instituições. Esse é um grande privilégio que o bom Deus me deu. Fiquei 15 anos como professor pesquisador da Fundação Dom Cabral e mais seis anos como professor da HSM Educação Corporativa. Foram muitos momentos interessantes.

QUAL FOI A PRIMEIRA VEZ EM QUE VOCÊ PERCEBEU A IMPORTÂNCIA DO SEU TRABALHO?

A primeira vez que me senti realmente útil foi quando assumi um projeto de reposicionamento estratégico de uma empresa do setor de construção e montagem. Ela estava passando por grande dificuldade. Três anos depois, após um plano estratégico que estruturamos, se tornou capa de uma revista especializada, sendo apresentada como referência no seu setor.

E UM TRABALHO QUE LHE DEU ORGULHO?

Toda vez que executo um bom trabalho, sinto-me orgulhoso, mas vou citar dois em especial. Um foi a consultoria que fizemos com a Dudalina. Foram quase 14 anos de trabalho árduo para transformar uma empresa de confecção desconhecida em uma das marcas de moda feminina mais desejadas do país. Outro foi meu primeiro projeto internacional. Fui convidado a atuar no Chile junto a um grupo familiar. Foi quando descobri que, além da estratégia empresarial, uma empresa familiar precisa de um modelo de governança que se sustente em longo prazo. Esse projeto me lançou para uma carreira internacional em mais outros sete países, sempre trabalhando na formulação estratégica e no desenvolvimento de empresas familiares.

E AGORA VOCÊ VAI PASSAR ESSAS DICAS PARA NOSSOS LEITORES.

Olha, vai ser uma grande satisfação contribuir com a Varejo s.a. Fiquei muito feliz e honrado com o convite! O varejo é um setor da economia extremante relevante e passa, neste momento, por grandes desafios. Vamos tentar trazer para a revista dicas e recomendações sobre o universo das empresas familiares, reflexões sobre o papel da liderança e como melhorar as estratégias e a experiência do consumidor. Meu objetivo aqui é ser relevante para o leitor.

START-UP FACILITA PROCESSO DE REGISTRO DE MARCA PARA **PEQUENO E MÉDIO VAREJISTA**

Apesar dos riscos, poucos empresários têm conhecimento da necessidade do registro de marca

O Brasil registrou a abertura de 2,5 milhões de novas empresas em 2018, segundo a Serasa Experian. Mas o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), autarquia responsável por certificar o registro de marcas, contabilizou cerca de 204,4 mil pedidos de registro, ou seja, apenas 8,18% das novas empresas registraram suas marcas. Por que o registro de marca ainda não é uma prática tão comum entre os empresários brasileiros?

Alan Marcos, CEO da *start-up* Consolide, que agiliza o processo de registro de marca, afirma que o principal motivo para o baixo número de registros é a falta de informação entre os empresários. "Normalmente, quem abre uma empresa é o contador, que não informa ao cliente a necessidade desse registro, porque ele não tem esse conhecimento", diz. Um dos equívocos recorrentes é acreditar que o custo do registro é alto demais e possível apenas para grandes empresas. Na verdade, o governo federal estabelece um desconto de 60% nas taxas para micro e pequenos empresários. Também é comum supor que apenas o CNPJ já basta como registro de marca, o que não é verdade.

Ao não registrar, o varejista corre o risco de perder a marca e ter que começar do zero de novo ou até mesmo ter que pagar uma indenização para outra empresa. "Outro empresário pode registrar a marca e impedi-lo de usá-la. É como construir uma casa em um terreno que não é seu", afirma o CEO. Marcos alerta que, mesmo que não haja má-fé, isto é, mesmo que o varejista não tenha copiado uma marca de propósito, a legislação prevê a possibilidade de indenização. Esse risco tem se tornado ainda maior com a internet, que aumenta as chances de uma empresa encontrar outra com uma marca idêntica ou semelhante.

Além de evitar prejuízos, o registro traz a vantagem de impedir que outra empresa utilize a mesma marca, diminuindo as chances de ter clientes desviados para uma concorrente ou ter a imagem prejudicada por uma empresa com marca semelhante e que venda um serviço de pior qualidade.

Marcos recomenda que o varejista faça o registro da marca antes de abrir o negócio: "Faça uma lista com quatro, cinco nomes, e uma pesquisa de viabilidade do registro, para verificar se já há uma marca parecida". Assim, o empresário não corre o risco de passar por todo o processo de registro e só descobrir no fim que já havia uma marca com o mesmo nome.

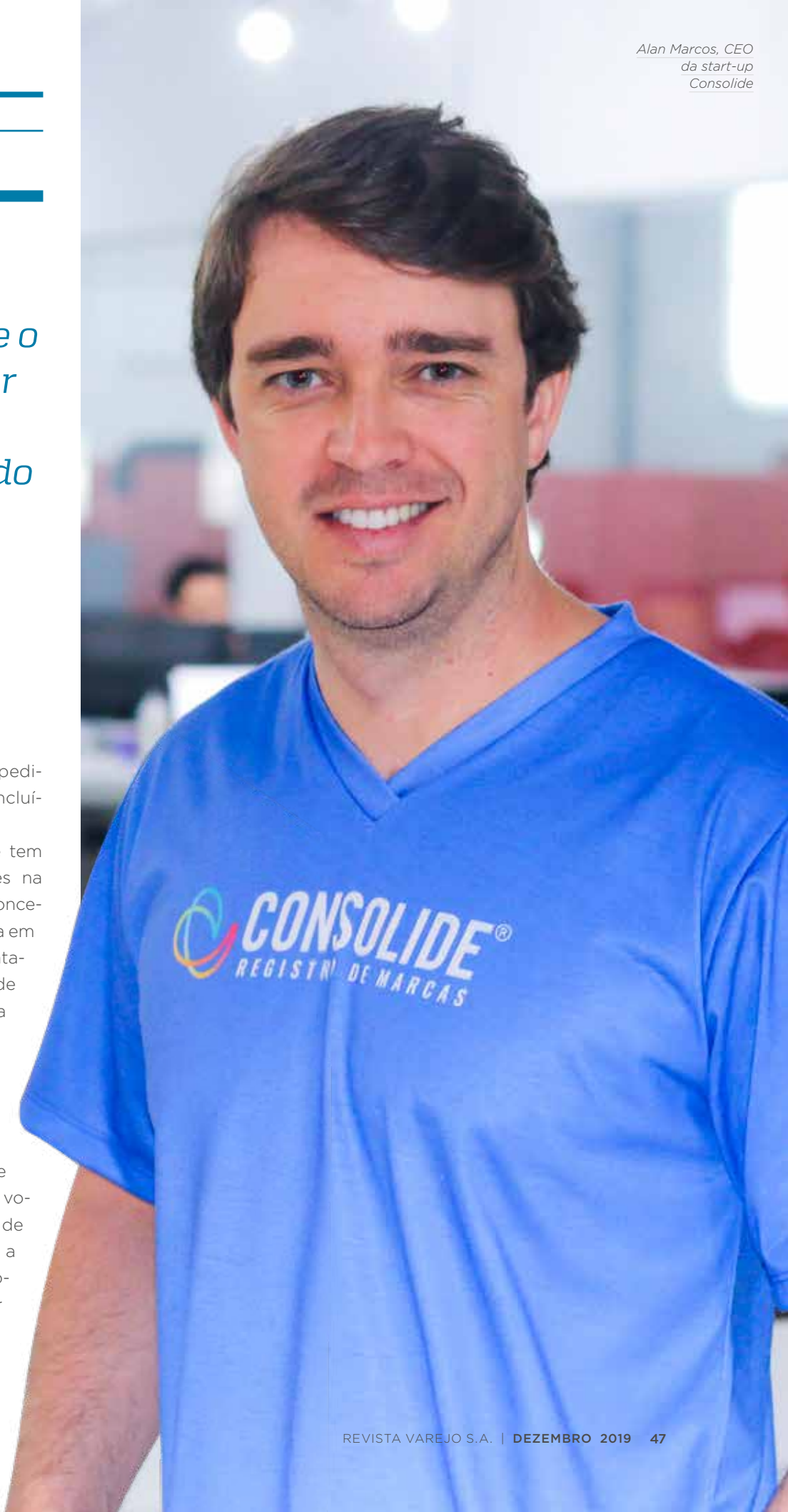
A marca não pode ser parecida foneticamente com outra que já foi registrada. Outro ponto de atenção: "Não é permitido criar uma logomarca com bandeira de países ou de estados. Isso é muito comum em restaurantes italianos, que utilizam a bandeira da Itália na própria marca". Mesmo com os cuidados, a aprovação da marca não é certa: "Depende da avaliação do juiz e dos critérios dele, que são subjetivos".

O diferencial da Consolide é agilizar o procedimento: em menos de 24 horas úteis, a *start-up* realiza o pedido de registro de marca, fazendo a pesquisa da viabilidade da marca e orientando o varejista. O atendimento é todo digital, desde o envio dos arquivos até o pagamento – o cliente pode contratar o serviço de onde estiver e acompanhar em tempo real o processo de registro. "Fazemos isso tudo por meio de tecnologia própria, desenvolvida por nós mesmos. Como não terceirizamos a tecnologia, tudo é adaptado para as necessidades do cliente", afirma

Ao não fazer o registro, o varejista corre o risco de perder a marca e ter que começar do zero

Marcos. Após o registro do pedido, o processo deve ser concluído em até 12 meses.

Atualmente, a Consolide tem mais de quatro mil clientes na plataforma, com registro concedido ou em trânsito. Fundada em 2017, a empresa tem apresentado um crescimento médio de 200% ao ano. A expectativa é manter o mesmo nível de crescimento em 2020. Apesar do alto número de empresas que não possuem registro da marca, os dados do INPI mostram que houve um crescimento de 9,8% no volume de pedidos de registro de marcas quando comparado a 2017. Para o CEO da Consolide, a tendência é de maior conscientização do empresário sobre a necessidade do registro.



Alan Marcos, CEO da start-up Consolide

O QUE COMUNICOU 2019? E 2020, **O QUE PRETENDE COMUNICAR?**

Adelmo Freire
Professor de Comunicação Empresarial no Instituto Superior de Administração e Economia do Mercosul da Fundação Getulio Vargas (ISAE/FGV) – Curitiba/PR, professor de Comunicação na Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB) – São Paulo, instrutor do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e comentarista sobre comunicação profissional em emissoras de rádio/televisão (afiliadas da Rede Globo).

Como imaginar o que 2020 pretende nos comunicar, se 2019 parece não querer ir embora? Não quer deixar o próximo ano surgir, pois gerou muitas reflexões em nossa mente, sobre como devemos rever nossa forma de expressar conhecimentos, sentimentos e emoções, até porque somos considerados o povo mais emocional do mundo.

O ponto-chave de tudo isso foi a chegada de um novo governo, principalmente com o afastamento do antigo modelo que usava a publicidade governamental nos principais meios de comunicação, agora privilegiando as redes sociais como meio de comunicação direta com a população, gerando uma comunicação agressiva, objetiva e imediatista.

Um alerta que 2019 nos deixa: uma parte de nosso povo não sabe debater, simplesmente lê uma notícia, sem verificar a veracidade da fonte, e, a partir dela, desenvolve toda a sua opinião, sem nenhuma reflexão, senso crítico e análise da informação, gerando um grave ruído na comunicação, dificuldade no diálogo e distanciamento da opinião alheia.

Outro destaque revelado neste ano foi a poderosa ferramenta de comunicação chamada WhatsApp, aplicativo mais usado pelos brasileiros, seguido pelo Facebook e Instagram. Observe a força poderosa de utilização desse aplicativo: em 2014, éramos 20 milhões de usuários e, neste ano, passamos para 120 milhões de usuários ativos mensalmente.

Por todas as situações impactantes ocorridas em 2019, o que podemos esperar de 2020? O que esse novo ano nos diria? Imagino que ele faria a seguinte colocação para nós, brasileiros: "Apostem e torçam por mim".

Com essa afirmação, 2020 traz uma provocação, de renovar a nossa esperança em dias melhores, para que sonhos se tornem realidade, projetos de vida sejam concretizados e a relação entre as pessoas seja mais harmoniosa.

Apostem e torçam por mim, nos comunica 2020, pois ele deseja que nós possamos encará-lo com pensamento positivo, foco, trabalho incessante e muita dedicação.

E o último conselho do novo ano para apostar e torcer por ele é: declarações positivas podem gerar excelentes mudanças; para isso, certifique-se de que você realmente acredita que merece essas mudanças e entenda que falar ou escrever repetidas vezes algumas frases não basta para que as coisas aconteçam. É preciso conscientizar-se de que você, somente você, tem o poder sobre a sua vida, com total capacidade de transformá-la para melhor.

Falar ou escrever repetidas vezes algumas frases não basta para que as coisas aconteçam

TCHAU, DÉCADA

Marcela Kawauti
Economista-chefe do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil)

O ano está acabando e, com ele, a segunda década do milênio. Esta foi uma década movimentada e, certamente, ocupará um lugar importante da história. O brasileiro pôde reclamar de tudo, menos de tédio. O país foi sacudido por manifestações de rua, desentendimentos políticos e por uma crise econômica que deixou um rastro de desemprego, destruição de renda e empresas fechadas. Já deixamos o fundo do poço, mas ainda vivemos a ressaca da crise.

Curiosamente, no meio da tormenta, cresceu a visão de que precisaríamos passar por uma série de reformas e, com o improvável apoio popular, o Congresso aprovou mudanças nas regras de aposentadoria, o nosso mais urgente desafio.

O país penou, mas o debate público amadureceu? Eis a aposta para as próximas décadas. O esforço reformista, iniciado ainda em 2017, associado com uma boa condução da política monetária, permitiu que a taxa Selic caísse para 5,0% ao ano, um feito inédito e, até pouco tempo, inimaginável. Há a expectativa de que essa taxa caia ainda mais nas próximas reuniões do Comitê de Política Monetária do Banco Central.

É verdade que o desempenho econômico de 2019 frustrou. Os especialistas chegaram a prever avanço de 2,5% do PIB. Na realidade, teremos algo próximo de 1,0%. O resultado, outrora chamado pífio, reflete uma série de choques que afetaram a economia brasileira, com destaque para o recrudescimento da crise argentina, o desastre de Brumadinho e até mesmo as caneladas trocadas por autoridades.

Vencido o primeiro grande debate, a agenda econômica prevê, na sequência, a reforma tributária, sobre a qual já tratamos aqui; a reforma administrativa, que visa a dar mais eficiência à máquina pública e reduzir privilégios do funcionalismo; o desenho de um novo regime fiscal, que deverá melhorar o controle e o acompanhamento dos gastos públicos; e a desindexação e a desvinculação de gastos do orçamento – ao longo dos próximos meses, voltaremos a falar sobre esses tópicos.

Para 2020, talvez a grande novidade seja a blindagem da agenda econômica contra eventuais ruídos na política. O contundente placar da reforma da previdência mostra que há uma atmosfera reformista e que as principais lideranças do país estão alinhadas com esse objetivo, o que facilita a tramitação dos projetos, embora não torne a aprovação automática.

A década que vai se encerrando começou com um crescimento econômico invejável – quem se lembra? – e terminou de forma melancólica. Muitos planos foram tragados pela tempestade perfeita. A partir de agora, o crescimento deverá permanecer tímido por mais algum tempo, mas, se for acelerado aos poucos e de forma sustentada, poderemos ter uma história melhor pela frente.

Termino desejando um feliz Ano-Novo para você e uma grande década para todos nós.

Para 2020, talvez a grande novidade seja a blindagem da agenda econômica contra eventuais ruídos na política

REINVENÇÃO DAS **LOJAS FÍSICAS**

As novas tendências do varejo revelam que a experiência do cliente com o produto é a principal aposta para estabelecimentos comerciais

A maioria das vendas de varejo continua sendo feita no mundo físico e até ícones do *e-commerce* passaram a abrir empreendimentos físicos como parte de sua estratégia de crescimento. As pessoas cada vez mais pesquisam *on-line*, mas a maioria ainda prefere tocar os produtos na hora de comprar. Isso não significa que as lojas poderão permanecer como eram; na verdade, devem mudar bastante. A internet deu um novo conceito para comodidade e conveniência na hora da compra. As lojas físicas devem oferecer a mesma facilidade, aliando ingredientes possíveis apenas no mundo real.

Criar experiências memoráveis. Esse é o ponto de partida quando falamos de pontos de venda no século XXI. Como levar o consumidor à loja? Como tornar essa experiência relevante quando temos as compras no digital crescendo cada vez mais? Perguntas cada vez mais comuns – e reflexo do momento de mudança pelo qual o varejo passa – para entender qual é a função da loja física e quais motivos a levam a acontecer talvez sejam as grandes questões para pequenas, médias e grandes marcas atualmente.

Arquiteto, consultor e CEO do escritório MQ Design de Consumo, Maurício Queiroz trabalha com *branding*, comunicação de marcas e arquitetura de varejo há mais de 30 anos e levanta questões que devem ser levadas em consideração pelas marcas. De forma ampla, entender seu propósito, valores, o porquê de estar num espaço físi-

co e quem é seu consumidor, objeções e concorrência são pontos primordiais. "O grande trabalho é conectar essas partes. Não é possível mudar a percepção do consumidor, mas o *design* de consumo pode criar o estímulo correto para propiciar esse momento", explica.

Para ele, uma das tendências para as lojas físicas é se comportar como *showroom*, ou seja, um local onde o cliente possa ter uma experiência com o produto. "Não é mais necessário que o lojista tenha vários pontos de venda, mas, sim, pontos que ofereçam uma experiência completa, que pode ser cultural, sinestésica ou até social. É isso que faz a pessoa sair de casa para ir até o lugar comprar um produto. A loja física não vai acabar, ela vai se modificar quanto ao espaço físico e se adaptar ao propósito da marca".

VANTAGENS DA LOJA FÍSICA

ATENDIMENTO

Um atendimento cara a cara com o vendedor, para muitos, ainda é fundamental. Muitas vezes, o cliente fica mais seguro quando o atendimento ocorre pessoalmente. Um bom atendimento, com funcionários dispostos a ajudar o cliente em caso de dúvidas e demonstrar como o produto funciona, ajuda na hora de realizar a venda.

FRETE

Um ponto positivo da loja física é que não há custos adicionais para os clientes, além do preço do produto a ser levado para casa, como ocorre com o frete, por exemplo, nas lojas virtuais. Muitas vezes, esse ponto faz com que as pessoas prefiram comprar em uma loja física.

EXPERIÊNCIA

Um local físico permite que, antes de realizar a compra, o cliente experimente, toque e sinta o produto, analisando seu material e qualidade, ou seja, a experiência é mais real do que ver pela tela de um computador, como acontece quando a loja é virtual.

SEGURANÇA

Há um local físico para reclamações, trocas, elogios e isso traz mais segurança para o consumidor, pois existe um local para onde ele pode ir em caso de problemas e falar com o responsável, cara a cara.

INOVAÇÃO

Novas tecnologias estão permitindo experiências realmente únicas e diferenciadas no varejo, fazendo valer a pena o deslocamento dos consumidores até uma loja física.

“TUDO EXISTE, MENOS O PAPAI NOEL”

Como o respeito às diferenças pode transformar até o espírito de Natal

Todo ano é a mesma coisa: *shoppings* lotados, pais desviando uns dos outros pelas galerias e tentando dar conta da recém-inaugurada temporada de férias dos pequenos.

Já a criançada parece particularmente feliz. Muitas delas impacientes para conhecer, fazer pedidos e tirar aquela foto com o rechonchudo “bom velhinho”.

Alguns vovôs aproveitam a temporada para a exaustiva tarefa de encarnar o Papai Noel. Cultivam a longa barba, procuram manter a forma arredondada e as bochechas rosadas e se hidratam para encarar as longas horas dentro da roupa vermelha acetinada, tudo para ser o mais parecido possível com o velhinho do Polo Norte que povoa o imaginário natalino.

Neste ano, tive a grata surpresa de me deparar com um Papai Noel negro em um *shopping*. Como essa cena poderia chamar tanto minha atenção, visto que moramos em um país com 54% de pessoas negras?

O que mais me deixou embasbacada, na verdade, foi a seguinte pergunta: como ninguém pensou nisso antes? Como eu não pensei nisso antes?

Era o Dia da Consciência Negra (20 de novembro), mas a decoração era toda natalina e o Papai Noel havia sido contratado para toda a temporada. Aproximei-me da fila que se formou para tirar fotos com o bom velhinho só para prestar atenção aos comentários.

Curioso que, das crianças, observei o mesmo encantamento. Não percebi estranhamento. Tinha pedidos de *videogame*, de bicicleta, de celular, de boneca, de carrinho e de bola. Havia os que queriam sentar no colo e davam beijinhos, sem contar os que abriam a boca a chorar quando eram arrancados pelos pais do colo do Papai Noel.

Já os adultos esboçaram uma reação maior de surpresa:

– O Papai Noel é negro, gente!

– Eu nunca vi um Papai Noel da minha cor. Preciso dessa foto!

Outro cliente, de pele bem clara, não resistiu:

– Tire uma foto comigo.

– Hoje, voltei a acreditar em Papai Noel – disse uma senhora, já com sua bengala e cabelos brancos.

Um homem comemorou:

– Queremos Papais Noéis de várias cores, preto, branco, oriental, indígena. Viva a diversidade!

Mas o que me chamou mais atenção foi o questionamento feito por uma mulher, que esperava a hora da foto para seus filhos. Brincando com o filho, enquanto esperava na fila, perguntou:

– Mas Papai Noel negro existe?

O menino, com seus poucos anos, deu a resposta mais inteligente do mundo, capaz de renovar a capacidade humana de acreditar em dias melhores:

– Mãe, tudo existe, o que não existe é Papai Noel.

Foto: André Miranda

^ *O Inova+Ação conta com palestras técnicas que fazem um verdadeiro intensivo para as empresas*

INOVAÇÃO AO ALCANCE DE TODOS

Transformação pode ser feita a partir de pequenas intervenções no ambiente corporativo

Com um olhar diferenciado para as práticas inovadoras, a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Florianópolis planejou o Inova+Ação, em 2017. Com o intuito de ter uma programação variada e focada no despertar desse novo olhar, o evento destaca oportunidades e meios viáveis para alavancar negócios, produtos, serviços e marcas, assim como apresenta modelos de como gerir equipes visando ao sucesso de forma mais assertiva, gerando inspiração para o varejo da capital catarinense.

O evento, que começou na gestão do presidente Lidomar Bison, preza por motivar os empresários a sair da zona de conforto e, principalmente, mostrar que a transformação pode ser feita a partir de pequenas intervenções no ambiente corporativo. "A inovação pode ser aplicada em qualquer nível de empresa e o evento incentiva que o público possa abrir mão de conceitos tradicionais, dando espaço para novas oportunidades", salienta Bison, atual diretor de Assuntos Públicos e Políticos.

Os especialistas convidados para as edições fortalecem os empreendedores por meio do desenvolvimento de seus negócios, atuando com orientações para a prevenção e o planejamento das empresas; por isso, o evento traz referências de diversas áreas para atender e levar soluções inovadoras ao máximo de empresas possíveis, atraindo um público que esteja disposto a compartilhar e gerar *networking*.

Além disso, o Inova+Ação conta com palestras técnicas e principais que fazem um verdadeiro intensivo para as empresas participantes, abordando diferentes temas, como liderança, estratégia, disciplina, motivação, perseverança, garra e conquistas. A cada edição, se distancia do complexo, do burocrático, da teoria e parte para o prático, o rápido e o acessível.

"Embora o evento aborde tecnologia, não quer dizer que se destina somente às pessoas e às empresas tecnológicas, mas, sim, que o empreendedor do varejo e de serviços perceba as novidades e se inspire em ferramentas inovadoras para que a produtividade diária seja potencializada", comenta o coordenador geral do evento e diretor de Relações Públicas e Eventos da CDL de Florianópolis, Célio Salles.

Em 2017, o projeto contou com ciclos de palestras sobre gestão, *marketing*, *branding*, tecnologia e mentorias nas áreas de finanças e planejamento estratégico, *marketing* digital, contabilidade, marcas e patentes e jurídico. O evento teve a ilustre presença de Bernardinho, técnico de vôlei, que motivou os convidados com o tema de seu *bestseller Transformando suor em ouro*.

Já no ano de 2018, o evento contou com mais novidades e apresentou trilhas simultâneas com foco em inovação e tecnologia, além de uma série de debates sobre gestão, empreendedorismo, comércio eletrônico e *marketing* em torno do tema principal: ideias que transformam resultados. Na segunda edição, recebeu uma atração internacional, o pesquisador e líder global em inovação Hitendra Patel. O americano é fundador e CEO do IXL Center (Cambridge), uma das 20 melhores consultorias americanas em inovação, crescimento e modelagens de negócio.

Em 2019, o evento teve o propósito de mexer com a cabeça dos empresários do varejo de Florianópolis. Com uma programação audaciosa de mais de 20 palestras simultâneas, definitivamente o Inova+Ação motivou os empresários a sair da zona de conforto. "Mostramos exemplos de pessoas que transformaram os negócios sem o uso de grandes tecnologias ou ciências, mas, sim, que aproveitaram as ideias e transformaram os ambientes corporativos em lugares únicos", explica Salles.

Para consolidar o sucesso desse grandioso evento promovido pela CDL de Florianópolis, o Inova+Ação foi reconhecido com o Prêmio Top de Marketing e Vendas 2019, na categoria Serviços. Esse prêmio valoriza as empresas e empreendedores catarinenses, premiando as melhores ideias e mais inovadoras estratégias de *marketing* e vendas, que contribuíram efetivamente para a obtenção de soluções e resultados para empresas que atuam em Santa Catarina.

Foto: André Mirana

O evento atrai empreendedores e empresários para conhecer soluções inovadoras de negócio

Foto: Divulgação

Presidente da CDL de São Caetano do Sul, Alexandre Damásio Coelho

CDL É INAUGURADA EM SÃO CAETANO DO SUL

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de São Caetano do Sul acaba de ser inaugurada na cidade para oferecer mais de 70 soluções de produtos empresariais às companhias do ABC. A nova unidade faz parte do Sistema CNDL e seu atendimento na região foi uma decisão estratégica baseada na identificação de produtos de *business intelligence* do Serviço de Proteção ao Crédito (SCP Brasil).

"O município possui características dinâmicas de uma cidade vocacionada e projetada para negócios, com políticas públicas de atração de empresas, parque arquitetônico empresarial moderno, qualidade de serviços de comunicação, universidades renomadas e localização territorial privilegiada", explicou o presidente da entidade, Alexandre Damásio Coelho.

No portfólio da unidade, constam serviços e produtos para toda a cadeia produtiva, como indústria, varejo, prestador de serviços e profissional liberal, e para o consumidor, que encontra diversos produtos e canais de educação financeira. "A expectativa do sistema é que sejamos o novo modelo de CDL", completou.

COMÉRCIO DE AQUIDAUANA CRIA SUA CDL

O varejo do município de Aquidauana entrou em uma nova fase, com a criação da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) do município, que teve sua diretoria empossada no dia 24 de outubro. A abertura da entidade faz parte do projeto de expansão da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Mato Grosso do Sul (FCDL-MS), que pretende levar uma CDL a cada um dos municípios do estado.

A presidente da FCDL-MS, Inês Conceição Santiago, comemorou a primeira inauguração de CDL após a reativação da entidade no estado. "Há dez meses, um desafio foi feito a mim e a outros empresários sul-mato-grossenses: despertar a FCDL-MS, que estava adormecida", disse.

O presidente da CDL Campo Grande, Adelaido Vila, deu as boas-vindas à entidade irmã: "Temos certeza de que a CDL Aquidauana irá frutificar e fortalecer o varejo da cidade, por isso damos as boas-vindas ao sistema e nos colocamos à disposição para o que for necessário".

O presidente da nova CDL, Carlos Zanin, agradeceu aos presentes e se comprometeu a fazer uma gestão engajada: "Agradecemos todo o apoio que estamos recebendo da FCDL-MS e da CDL Campo Grande. Nosso compromisso é honrar o Sistema CNDL e fazer uma gestão engajada que busca o fortalecimento do comércio".

Vista áerea da cidade de Aquidauana, no estado do Mato Grosso do Sul

CDL NH RECEBE PRÊMIO QUALIDADE RS

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Nova Hamburgo (CDL NH) foi homenageada em duas categorias durante o 24º Prêmio Qualidade RS. O evento ocorreu em Porto Alegre, no Teatro Dante Barone. O presidente da entidade, Jorge Stoffel, recebeu a homenagem com o Troféu Mérito à Qualidade 2019.

Na categoria Exemplaridade, o *case* premiado foi o Núcleo das Mulheres Empreendedoras da CDL NH (NME). Para a entidade ser escolhida, a diretora do NME, Raquel Bomm Tomm, e a executiva Vera Lange apresentaram o trabalho desenvolvido para uma comissão julgadora. "Nós explicamos e mostramos as atividades realizadas pelo nosso grupo de voluntárias. Damos sempre nosso melhor", destacou Raquel.

O prêmio busca incentivar, fomentar e reconhecer boas práticas de gestão que demonstrem exemplaridade e promovam a competitividade das organizações.

Jorge Stoffel enalteceu o trabalho desenvolvido há mais de quatro anos pelas embaixadoras voluntárias da entidade: "É uma conquista muito grande para entidade e região. O NME valoriza o empreendedorismo feminino de maneira única, fortalecendo as empresas lideradas por mulheres. Essa iniciativa também encoraja o público feminino ao mundo dos negócios. Estamos muito felizes".

A HISTÓRIA DO COMÉRCIO DE BALNEÁRIO CAMBORIÚ

Um olhar sobre a história do comércio de Balneário Camboriú, em especial a partir da década de 1950 até a sua transformação em um dos principais centros de compras de Santa Catarina e um dos destinos turísticos mais conhecidos do Brasil. Essa é a proposta do livro *Uma porta para o mundo*, com textos de Luciana Zonta e Adão Pinheiro (Buriti Jornalistas), em fase de elaboração.

A coleta de dados e produção do livro durou pouco mais de dois anos. Nesse tempo, os autores ouviram depoimentos dos comerciantes mais antigos da cidade e seus familiares, além de pesquisar fotos e arquivos pessoais.

Proposta pela Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Balneário Camboriú, a obra consolida a importância desse setor produtivo para a economia do município, inclusive relacionando-a a aspectos sociais e culturais. Parte dessas memórias é contada pelos próprios fundadores de comércios tradicionais do local, com relatos sobre o cotidiano e o desenvolvimento das lojas em diferentes épocas.

Foto: Assessoria CDL Manaus

^ *Lideranças da CDL Jovens conhecem de perto as belezas e potencialidades da Amazônia*

CDL JOVEM SE REÚNE EM MANAUS EM ENCONTRO NACIONAL

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Manaus sediou o 2º Encontro Nacional da CDL Jovem de 2019. A programação do evento, do qual participaram representantes de entidades de todo o Brasil, teve início no dia 6 de novembro, com o ciclo de palestras Hora do Salto, realizado no Centro Universitário do Norte e que contou com a participação de cem estudantes.

Os debates trataram da captação de dados na plataforma CDL Empregabilidade – *site* de recrutamento de profissionais que reúne empresas renomadas no mercado – e exposição de *cases* de sucesso de empresários jovens de diversas regiões do Brasil.

As atividades seguiram com um *tour* denominado Experiência Amazônica, conduzido pelo coordenador estadual da CDL Jovem Amazonas, Luiz Eduardo Leal, que saudou os convidados. "O Amazonas fica feliz em poder receber tantas lideranças na região. Convido a todos para viver dias inesquecíveis", disse.

A partir daí, os empreendedores tiveram a oportunidade de conhecer o Centro de Manaus e todo o processo de logística das mercadorias que chegam à capital via fluvial, o Polo Industrial de Manaus, o Centro de Embarcações do Comando Militar da Amazônia (CECMA), onde foram recepcionados pelo coronel do Serviço de Intendência, Eduardo Bordeaux Mattos.

Ali puderam conhecer a história e a estrutura física do CECMA – uma organização militar diretamente subordinada à 12ª Região Militar e que cumpre três servidões bem distintas: realizar o transporte logístico fluvial na Amazônia Ocidental; capacitar recursos humanos em navegação fluvial; e realizar a manutenção dos meios fluviais orgânicos.

Os presidentes da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Amazonas (FCDL-AM) e CDL Manaus, Ezra Azury Benzion e Ralph Assayag, respectivamente, também estiveram com jovens. "Ficamos agraciados com a realização da reunião nacional em nosso estado", comentou Benzion. Lucas Pitta, presidente da CDL Jovem Nacional, retribuiu a homenagem: "Estou sem palavras para descrever o quanto esta cidade é bonita e receptiva. Obrigado por acolher nossa reunião regional".

Foto: Assessoria CDL Manaus

^ *Conhecendo o Rio Amazônas*

Foto: Divulgação

^ *Coral composto por 300 vozes do Colégio Bom Jesus abrirá as atrações de Natal da Magia*

CDL DE FLORIANÓPOLIS FAZ MAIS UMA EDIÇÃO DO NATAL DA MAGIA

Organizado pela Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Florianópolis, com o apoio da Prefeitura Municipal, o Natal da Magia deste ano já está com a programação fechada, contando com flocos de neve e projeção mapeada durante a cerimônia de abertura das festividades natalinas. O evento, que acontece há 15 anos, está marcado para ter início no dia 2 de dezembro, nas escadarias da Catedral Metropolitana.

Como já é tradicional, o coral composto por 300 vozes do Colégio Bom Jesus abrirá as atrações de Natal nas escadarias da Catedral e nas janelas do Palácio Cruz e Sousa. As festividades seguirão com a apresentação do grupo Fabrika de Sonhos, a entrega da chave da cidade para o Papai Noel e o acendimento das luzes de Natal ao som de canções natalinas.

A programação oficial do evento contará com 19 dias de atividades e mais de 60 atrações itinerantes distribuídas pela cidade.

Foto: Divulgação

CNDL Recomenda

PALESTRA DE QUALIDADE NA SUA ENTIDADE

O CNDL Recomenda é um rico banco de renomados palestrantes e traz funcionalidades para o seu evento.

- Curadoria
- Busca por temas
- Notificações
- Mapa digital
- Campanhas
- Custo zero

ENTRE EM CONTATO!

www.cndlrecomenda.com.br (chat)
contato@cndlrecomenda.com.br
51 9 8212-4221

Sistema CNDL

CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

ONILDO DALBOSCO

Natural de Nova Trento (SC), Onildo Dalbosco é obstinado. Não havia passado cinco anos desde a sua graduação pela Universidade Regional de Blumenau, em 1994, e já estava traçando planos com a esposa, Schirley Dalbosco, para abrir um negócio na área de materiais de construção. Em 1998, adquiriu a Comercial de Ferragens Dalbosco e deu início a uma trajetória vitoriosa no varejo na sua cidade.

Hoje, passados quase 20 anos, a empresa transformou-se na Dalbosco Engenharia, especializada em prestação de serviços e consultoria. Mais do que empresário de sucesso, ele se firmou como liderança empresarial em Nova Trento e no seu estado ao ocupar diversos cargos na Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) local e na Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Santa Catarina (FCDL- SC).

COMO COMEÇOU SUA VIDA DE VAREJISTA?

Minha formação profissional é em Engenheira Civil, com especialização em Auditoria, Avaliações e Perícias em Obras de Engenharia. No fim do ano de 1998, eu e minha esposa adquirimos a Comercial de Ferragens Dalbosco, empresa familiar do ramo de materiais de construção, com sede em Nova Trento.

COMO O SEU NEGÓCIO SE DESENVOLVEU?

Em 2017, transformamos a empresa na Dalbosco Engenharia e passamos a atuar exclusivamente na prestação de serviços, com especialização em projetos de engenharia, perícias, fiscalização e administração de obras. No próximo ano, estaremos mais atuantes, com a chegada

do filho Adriel, que conclui agora em dezembro de 2019 o curso de Engenharia Civil e fará parte da equipe.

COMO COMEÇOU O SEU INTERESSE PELA CDL?

O interesse pelo associativismo foi imediato. Logo que iniciamos os trabalhos no varejo de materiais de construção, começamos a participar de reuniões da CDL de Nova Trento, mesmo porque tínhamos um histórico familiar. Meu irmão, Vlademir Dalbosco, foi o primeiro presidente da entidade, em 1983.

COMO FOI A SUA TRAJETÓRIA DENTRO DO SISTEMA CNDL?

No ano de 2004, assumi pela primeira vez como presidente da CDL, cargo que voltei a ocupar em 2006 e 2011. Nesse período, destaco a parceria que firmamos com um grupo de terceira idade, que resultou na construção da Casa Dei Noni. Inaugurada em 2008, hoje ela abriga no pavimento térreo a Associação São Virgílio Pró-Anciãos e no pavimento superior a sede da CDL de Nova Trento.

Em 2015, assumi como diretor distrital da FCDL-SC, em que coordeno sete CDLs. Com esse trabalho, fui premiado pela federação como destaque no estado de Santa Catarina por quatro anos consecutivos. Atualmente, acumulo esse cargo com uma diretoria na Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

NA SUA OPINIÃO, QUAL É A IMPORTÂNCIA DAS CDLS?

As CDLs têm na sua essência o associativismo, que, por sua vez, agrega valores aos seus associados. Paralelamente a isso, por meio dessas entidades, criou-se um modelo de negócio autossustentável, o que as torna associações com credibilidade e respeito junto à sociedade civil organizada.

COMO AVALIA A CNDL?

A CNDL é muito importante, porque desenvolve ao longo dos anos um papel fundamental na formação das CDLs em todo o Brasil. Ela apoia desde o regramento institucional até a política de fornecimento de serviços, por meio do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil).

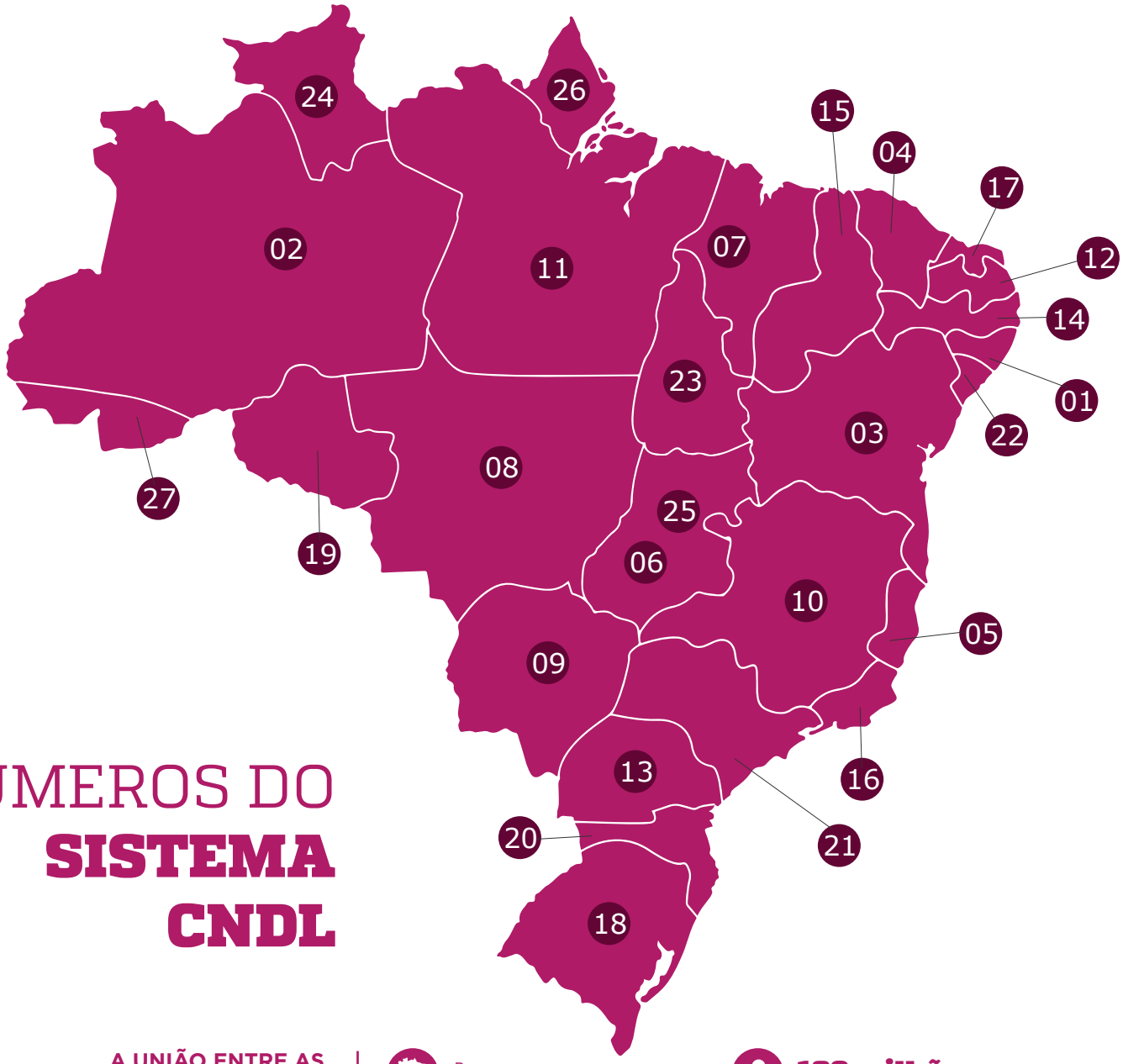
Políticas Públicas 4.0

Nova parceria do Sistema CNDL com o Sebrae Nacional para o desenvolvimento do varejo

Fique por dentro e participe!

www.cndl.org.br/politicaspublicas/

CNDL FCDL Sistema CNDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL SEBRAE Abrig



NÚMEROS DO **SISTEMA CNDL**

A UNIÃO ENTRE AS ENTIDADES É O QUE PROMOVE A FORÇA DO SISTEMA CNDL, GARANTINDO RESULTADOS EXPRESSIVOS:

Presença nas **27** unidades federativas

2 mil entidades (CDLs e Associações Comerciais)

1 milhão de pontos de venda

90% dos associados são PMEs

180 milhões de cadastros de pessoas físicas

26 milhões de cadastros de pessoas jurídicas

50 milhões de consultas por mês

Funcionamento **7 dias** por semana, **24h** por dia

01 | **FCDL ALAGOAS | José Leonardo Costa Marques (presidente)** - (82) 3326-4737 | R. Dr. Luiz Pontes de Miranda, 36, 4º andar, Sala 409, Centro - CEP 57020-140 - MACEIO/AL

02 | **FCDL AMAZONAS | Ezra Azury Ben Zion Manoa (presidente)** - (92) 3627-2856 | Rua Rui Barbosa, 156, Centro - CEP 69010-220 - MANAUS/AM

03 | **FCDL BAHIA | Pedro Luiz Failla (presidente)** - (71) 3320-4084 | Rua Carlos Gome, 1063, Ed. CDL, Largos dos Aflitos - CEP 40060-410 - SALVADOR/BA

04 | **FCDL CEARÁ | Francisco Freitas Cordeiro (presidente)** - (85) 3464-5590 | Rua 25 de marÁo, 988, Centro - CEP 60060-120 - FORTALEZA/CE

05 | **FCDL ESPÍRITO SANTO | Geraldo Magela Gobbi Martins (presidente)** - (27) 3223-1353 | Av. Jerônimo Monteiro, 240, Ed. Rural Bank Sl. 610, Centro - CEP 29010-900 - VITORIA/ES

06 | **FCDL GOIÁS | Valdir Ribeiro da Silva (presidente)** - (62) 3216-3860 | Rua 08, 626, 4º andar, Setor Oeste CEP 74115-100 - GOIÂNIA/GO

07 | **FCDL MARANHÃO | Maria do Socorro Teixeira Noronha (presidente)** - (98) 3212-9027 | Rua da Estrela, 508, Centro - CEP 65010-200 - SÃO LUIS/MA

08 | **FCDL MATO GROSSO | Ozair Nunes Bezerra (presidente)** - (65) 3624-8408 | Av. Getúlio Vargas, 750, Centro - CEP 78005-370 - CUIABÁ/MT

09 | **FCDL MATO GROSSO DO SUL | Inês Conceição da Silva (presidente)** - (67) 3320-4000 | Rua Antônio Corrêia, 417, Monte Líbano - CEP 79004-460 - CAMPO GRANDE/MS

10 | **FCDL MINAS GERAIS | Frank Sinatra Santos Chaves (presidente)** - (31) 2532-3300 | Av. Silviano Brandão, 25, Sagrada Família - CEP 31030-525 - BELO HORIZONTE/MG

11 | **FCDL PARÁ | Antonio Ferreira Filho (presidente)** - (91) 3344-2229 | Avenida Governador Magalhães Barata, 351, São Braz - CEP 66040-170 - BELÉM/PA

12 | **FCDL PARAÍBA | José Lopes da Silva Neto (presidente)** - (83) 3243-3069 | Av. Epitácio Pessoa, 753, Loja 03, Bairro dos Estados - CEP 58030-000 - JOÃO PESSOA/PB

13 | **FCDL PARANÁ | Samoel Antônio de Mattos Júnior (presidente)** - (45) 3225-9777 | Av. Brasil, 6459 - Centro - Centro Executivo Paraná - 6º andar salas 63/64 CEP 85801-000 - CASCAVEL/PR

14 | **FCDL PERNAMBUCO | Eduardo Melo Catão (presidente)** - (81) 3423-3699 | R. do Riachuelo, 105, 4º andar, Sl 401, Boa Vista - CEP 50050-913 - RECIFE/PE

15 | **FCDL PIAUÍ | Domingos Sávio de Almeida Normando (presidente)** - (86) 3221-6969 | Rua Desembargador Freitas, 977, Centro - CEP 64000-240 TERESINA/PI

16 | **FCDL RIO DE JANEIRO | Marcelo Mérida (presidente)** (21) 2516-5050 | Rua do Acre, 83, Salas 301/303, Centro CEP 20081-000 - RIO DE JANEIRO/RJ

17 | **FCDL RIO G. DO NORTE | Afrânio Ferrreira de Miranda Filho (presidente)** - (84) 4009-0000 | Rua Cear· - Mirim, 322, Tirol - CEP 59020-240 - NATAL/RN

18 | **FCDL RIO GRANDE DO SUL | Vitor Augusto Koch (presidente)** - (51) 3213-1777 | RS Rua Dr. Flores, 240, 2º Andar, Conj. 21 - CEP 90020-120 PORTO ALEGRE/RS

19 | **FCDL RONDÔNIA | Darci Agostinho Cerutti (presidente)** - (69) 3227-0166 | Av. Carlos Gomes, 1490 - CEP 76801-109 - PORTO VELHO/RO

20 | **FCDL SANTA CATARINA | Ivan Roberto Tauffer (presidente)** - (48) 3251-5100 | R. Almirante Alvim, 528, Centro - CEP 88015-380 FLORIANÓPOLIS/SC

21 | **FCDL SÃO PAULO | Maurício Stainoff (presidente)** (11) 2678-3772 | Avenida Paulista, 807 conj. 419 Cerqueira Cesár - CEP 01311-100 SÃO PAULO/SP

22 | **FCDL SERGIPE | Edivaldo Francisco da Cunha (presidente)** (79) 3212-7729 | Rua Santa Luzia, 571, São José CEP 49015-190 - ARACAJU/SE

23 | **FCDL TOCANTINS | Antônio Davi Goveia (presidente)** (63) 3213-3845 | Av. Jk Quadra, 110, lote 05, sala C, Plano Diretor Sul - CEP 77020-124 - PALMAS/TO

24 | **CDL BOA VISTA | Edson Freitas Bezerra (presidente)** (95) 3624-1050 | Av. Major Williams, 1863, Centro CEP 69301-110 - BOA VISTA/RR

25 | **CDL DISTRITO FEDERAL | José Carlos Magalhães Pinto (presidente)** - (61) 3218-1500 | SIA Trecho 17, Via I A 04 Lote 815, Guará - CEP 71200-260 - BRASÍLIA/DF

26 | **CDL MACAPÁ | Adiomar Roberto Veronese (presidente)** (96) 98801-1102 | Rua Tiradentes, 468, Centro - CEP 68906-098 - MACAPÁ/AP

27 | **CDL RIO BRANCO | Istanrley Gadelha da Rocha - presidente** Av. Ceará, 2351, Dom Giocondo CEP 69900-303 - RIO BRANCO/AC

NOVA SOLUÇÃO DO SPC BRASIL, SPC MÓVEL ID PERMITE REALIZAR **TRANSAÇÕES DIGITAIS A QUALQUER HORA E EM QUALQUER LUGAR**

Unindo tecnologia e inovação, certificado digital em nuvem facilita a realização de operações *on-line*, dando mais autonomia ao usuário

O governo federal vem trabalhando fortemente para fazer do Brasil um país digital, disponibilizando serviços de alta qualidade aos cidadãos. Já existem mapeados mais de três mil serviços de órgãos públicos que deixarão de ter atendimento presencial e serão disponibilizados por meio de *sites* e aplicativos, trazendo menos burocracia e maior facilidade de acesso.

Alinhado a esse novo momento, o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) lançou uma solução que une tecnologia e inovação para facilitar a realização de operações *on-line*: o SPC Móvel ID, um certificado digital em nuvem.

A utilização de serviços em nuvem já é uma realidade para os brasileiros. Além de utilizarmos *e-mail*, acessamos músicas e guardamos arquivos em equipamentos instalados nos *data centers* espalhados pelo mundo, o que garante acesso de onde estivermos, bastando ter em mãos um dispositivo conectado à internet.

O certificado em nuvem utiliza esse mesmo conceito, mas empregando equipamentos com vários níveis de acesso, monitorados 24 horas por dia e instalados em salas-cofre.

SPC MÓVEL ID: UMA NOVA FORMA DE UTILIZAR O CERTIFICADO DIGITAL

Com o SPC Móvel ID, o usuário passa a ter uma facilidade maior para carregar seu certificado, podendo habilitar qualquer computador com a simples leitura de um QR *code*. Por meio de um *smartphone*, é possível autorizar computadores e outros smartphones a receber uma autorização de acesso ao certificado e, assim, realizar assinatura de contratos, emitir notas fiscais, acessar serviços da Receita Federal, entre outros serviços já disponíveis para pessoas e empresas.

Com essa tecnologia, as transações ocorrem de maneira rápida, segura e com maior portabilidade do que as utilizadas por meios tradicionais, tudo isso mediante *tokens* ou cartões inteligentes. De acordo com Nival Martins, superintendente de Operações do SPC Brasil, "o SPC Móvel ID é ideal para quem precisa ter acesso ao certificado digital 24 horas por dia, sete dias por semana, sem carregar qualquer dispositivo adicional, bastando apenas levar consigo seu telefone celular".

Para ter acesso a essa solução, procure uma entidade do Sistema CNDL habilitada para emissão do certificado digital SPC Brasil ou, se preferir, a loja virtual no *site*: loja.spcbrasil.org.br.

SPC BRASIL

Quando você e a
tecnologia andam juntos,
grandes negócios acontecem.

Chegou o SPC Móvel ID, um certificado digital em nuvem que veio para facilitar seu dia a dia, permitindo realizar transações digitais a qualquer hora e em qualquer lugar.

Confira os principais benefícios dessa solução:

- Melhor custo/benefício.
- Maior flexibilidade.
- Mais controle no uso do certificado.
- Portabilidade plena.
- Altamente seguro.
- Mais liberdade de acesso.

SPC móvel ID

seu certificado digital onde você estiver

DISPONÍVEL NO Google Play

App Store

Sistema CNDL

CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

NRF® 2020 VISION

RETAIL`S BIG SHOW

CNDL MISSÃO OFICIAL 2020 CNDL

PERÍODO:

SAÍDA 09/01/2020
RETORNO 15/01/2020

O PROGRAMA INCLUI:

- 5 noites de hospedagem
- Café da Manhã (somente hotel Knickerbocker)
- Transfer in e out
- Seguro viagem USD 250.000
- Maleteiros
- Inscrição NRF
- Fone de tradução simultânea
- Jantar de confraternização
- Palestra exclusiva de abertura

ASSISTÊNCIA DA AGÊNCIA:

- Concierge no lobby dos hotéis
- Suporte fixo na feira
- Entrega de fones e crachás
- Assistência de aeroporto em NY
- Assistência 24h via Whatsapp

HOTEL 5 ESTRELAS

The Knickerbocker (com café da manhã)

SINGLE PARTICIPANTE	DUPLO PARTICIPANTE	ACOMPANHANTE NÃO-PARTICIPANTE
USD 4.066	USD 3.405	USD 689*

* Café da manhã, transfer in e out, jantar de confraternização, seguro e assistência

HOTEL 3 ESTRELAS

The Row NYC (sem café da manhã)

SINGLE PARTICIPANTE	DUPLO PARTICIPANTE	ACOMPANHANTE NÃO-PARTICIPANTE
USD 3.355	USD 2.885	USD 614*

* Transfer in e out, jantar de confraternização, seguro e assistência

Sistema CNDL

CNDL FCDL CDL CDL Jovem SPC BRASIL

Agência Parceira:

PRODUZ

Tel: (21) 2429-6198
contato@produzrealizacoes.com.br