

O Lojista

Abril • Maio • Junho

Sistema CNDL



www.cdlsorriso.com.br

INFORMATIVO DA CÂMARA DE DIRIGENTES
LOJISTAS DE SORRISO/MT

A N O S
25

*Fortalecendo empresas e
transformando o comércio*



CDL Sorriso reinaugura
sede totalmente remodelada

Evento debate mercado global e
oportunidades de importação e
exportação para empresários

Pág. 20 e 21

Pág. 23

Diretoria

Alcionir Paulo Silvestro
Presidente

Charles Buhl Schilling
Vice Presidente

Rafael Elias Rovaris
1º Diretor Secretário

Rudimar Denti
1º Diretor financeiro

Jeferson Volnei Portella
2º Diretor secretário

Neri Armino Rieger
2º Diretor Financeiro

Zildete Linhares Do Prado
1ª Diretora comercial

Rodrigo Afonso Weschenfelder
2º Diretor comercial

Gerusa Pasini Rader
Diretora de eventos

Reinaldo Safadi Junior
Diretor de núcleo

Ivete Da Silva
Diretor CDL Jovem

Vanderlei Gralak
Conselho consultivo

Gilberto Carlos Gasparotto
Conselho fiscal titular

Samaroni Espens
Conselho fiscal titular

Vanderlei Marcelino
Conselho fiscal titular

Francieli Aparecida de Lorensi G.
Conselho fiscal suplente

Cristiano Raiter
Conselho fiscal suplente

Expediente

Contato: **66. 3544-6080** / cdl@cdlsorriso.com.br

Obs.: **Os artigos assinados são de total responsabilidade do autor**

Jornalista Responsável: **Fabiola Ost - DRT-MT 5861**

Fotos: **Arquivos CDL Sorriso / Internet**

Tiragem: **100 exemplares**

Direção de Criação/Arte: **Agência Best Place**

Palavra do Presidente

Paulo Silvestro

Celebrar 25 anos de história é, acima de tudo, reconhecer a força de uma entidade construída por pessoas que acreditam no empreendedorismo, na união da classe empresarial e no desenvolvimento coletivo. Nesta edição especial da Revista O Lojista, temos a satisfação de compartilhar dois momentos marcantes para a CDL Sorriso: a comemoração do nosso jubileu de prata e a reinauguração da nossa sede, agora modernizada para atender com ainda mais eficiência os desafios e as oportunidades do comércio contemporâneo.

Ao longo dessas duas décadas e meia, a CDL Sorriso consolidou sua atuação como uma das principais instituições de representação empresarial do município. Mais do que oferecer produtos, serviços e soluções, a entidade tornou-se uma parceira estratégica dos empreendedores, atuando na defesa dos interesses do setor produtivo, na promoção da capacitação, no fortalecimento do associativismo e na construção de um ambiente favorável aos negócios.

Nossa trajetória acompanha de perto o próprio desenvolvimento de Sorriso. Em uma cidade reconhecida nacionalmente pela sua capacidade de crescer, inovar e gerar oportunidades, a CDL esteve presente em importantes momentos da evolução econômica local, contribuindo para fortalecer empresas, estimular o comércio e incentivar a geração de emprego e renda.

Chegar aos 25 anos é resultado de uma construção coletiva. É fruto da dedicação de diretores, colaboradores, associados e parceiros que, ao longo do tempo, compreenderam a importância de uma entidade forte, representativa e comprometida com o futuro. Cada conquista alcançada pela CDL carrega a contribuição daqueles que acreditaram no propósito de fortalecer o comércio e impulsionar o desenvolvimento da nossa comunidade.

Neste contexto, a reinauguração da sede representa muito mais do que a entrega de uma estrutura física renovada. Ela simboliza um novo capítulo na história da entidade. Um espaço mais moderno, acolhedor e funcional, preparado para oferecer melhores condições de atendimento, promover conexões, estimular o conhecimento e ampliar o relacionamento com os empresários que fazem parte da nossa trajetória.

O novo ambiente reflete a visão de futuro da CDL Sorriso: uma entidade cada vez mais inovadora, próxima dos associados e preparada para acompanhar as transformações do mercado. Investir em estrutura é investir nas pessoas, nos negócios e no fortalecimento do comércio local.

Ao celebrarmos este momento histórico, renovamos também o nosso compromisso com a representatividade empresarial, com a defesa do empreendedorismo e com a busca permanente por soluções que contribuam para o crescimento sustentável de nossas empresas e da nossa cidade.

Seguimos olhando para frente com confiança, responsabilidade e entusiasmo. Os desafios continuarão existindo, mas as oportunidades também. E estamos certos de que, unidos, continuaremos construindo uma CDL cada vez mais forte, moderna e relevante para as próximas gerações.

A todos que fizeram e fazem parte desta história, nosso sincero agradecimento.

Seguimos juntos, fortalecendo empresas, conectando pessoas e construindo o futuro de Sorriso.

Paulo Silvestro
Presidente da CDL Sorriso

Paulo Silvestro





CDL Sorriso realiza workshop sobre Inteligência Artificial para empresários

A CDL Sorriso promoveu, na noite da terça-feira (05/05), um workshop exclusivo sobre Inteligência Artificial, voltado a empresários e profissionais que buscam inovação, mais eficiência e melhores resultados em seus negócios.

O evento contou com a participação de Fábio Granja, administrador e especialista em gestão de negócios empresariais e associativos, que apresentou na prática como a Inteligência Artificial pode ser aplicada no dia a dia das empresas.

Em sua fala, reforçou que falar de Inteligência Artificial aplicada à gestão é essencial, principalmente para pequenas empresas que desejam se manter competitivas. “A IA permite trabalhar com estratégias mais eficazes, processos mais assertivos e maior conhecimento do mercado e do público. Isso contribui diretamente para a profissionalização das equipes e para a tomada de decisões mais seguras”, explicou.

O presidente da CDL Sorriso, Paulo Silvestro, destacou a importância do tema para o momento atual. Segundo ele, a Inteligência Artificial já está transformando

a forma de fazer negócios e precisa ser utilizada como ferramenta estratégica.

“A IA vai dar ritmo aos nossos negócios. Precisamos utilizá-la para prospectar, vender, organizar processos e dar direção às empresas. Por isso, é fundamental conhecer essa ferramenta, desmistificar seu uso e entender como extrair seu melhor potencial”, afirmou.

Os participantes também destacaram a relevância do conteúdo apresentado. Rosecléia Nascimento, da Espelharia Sorriso, avaliou o workshop como uma oportunidade enriquecedora. “Foi muito esclarecedor, um momento de grande aprendizado. É importante que as empresas busquem conhecimento e se adaptem às mudanças para evoluir”, comentou.

Yara Afonso, da Auto Escola Real, ressaltou a necessidade de acompanhar a evolução tecnológica. “É um assunto que precisa ser levado a sério. A tecnologia já faz parte do nosso dia a dia, e quem não se antecipa às mudanças acaba ficando para trás”, destacou.





Feira do Empreendedor destaca a força dos negócios locais

Em parceria com a CDL, evento reuniu mais de 60 expositores

A Feira do Empreendedor foi realizada com sucesso nos dias 1º e 2 de maio de 2026, no Centro de Eventos Ari José Riedi, reunindo mais de 60 expositores.

O evento destacou a força dos negócios locais, apresentando novidades, produtos e oportunidades para o público conhecer de perto, fortalecendo a conexão entre consumidores e empreendedores. Durante os dois dias, os visitantes puderam aproveitar uma programação gratuita, com praça de alimentação, espaço kids e atrações de entretenimento, em um ambiente preparado para toda a família.

Realizada pela Prefeitura de Sorriso, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia, Inovação e Turismo (Semdet), em parceria com a CDL, Sorrimel e Credisol, a ação integra o programa Desenvolve Sorriso.

De acordo com o presidente da CDL, Paulo Silvestro, a iniciativa teve como objetivo impulsionar a economia local, valorizar quem empreende na cidade e incentivar a geração de conexões e novas oportunidades de negócios.

“Além da comercialização de produtos e serviços, a feira proporcionou palestras e

workshops com temas relevantes para o comércio. É uma oportunidade para o empreendedor aprender, fazer bons negócios e divulgar seu portfólio. Para o consumidor uma ótima oportunidade de conhecer e valorizar as empresas locais”, disse.

Além do impacto econômico, o evento marcou o início de um novo formato, com a proposta de continuidade ao longo do ano, ampliando ainda mais as oportunidades para os empreendedores do município.

“Estamos muito felizes com esse projeto e agradecemos a parceria da CDL. O espaço esteve cheio e foi uma grande oportunidade para fomentar o comércio e os serviços locais. Teremos edições trimestrais da Feira, sempre trazendo espaço para nossos empreendedores”, disse a secretária interina da Semdet, Cristiane Santos.

Os expositores aprovaram a iniciativa. A proprietária da empresa Fille Jóias que começou seu negócio em casa e hoje conta com um espaço no shopping de Sorriso, celebrou a oportunidade. “Esse espaço é muito importante para as empresas mostrarem seu trabalho e crescerem. Ter visibilidade é fundamental”, destacou a empreendedora.

CDL Sorriso, poder público e empresários debatem desafios e oportunidades



A CDL Sorriso realizou mais uma edição do Networking CDL, reunindo empresários, lideranças políticas e profissionais qualificados para discutir um tema estratégico para o desenvolvimento da região: “Os desafios da industrialização e o futuro do desenvolvimento produtivo”.

Com auditório cheio, o evento reforçou o interesse da comunidade empresarial em compreender as transformações econômicas e as oportunidades que se desenham para Sorriso e para o Mato Grosso, estado que vive um momento de forte crescimento e expansão.

Um dos destaques da noite foi a participação de Naiara Galliani, gerente executiva de Tecnologia e Inovação do Senai Mato Grosso, que apresentou cases de sucesso da indústria no estado e destacou o potencial de avanço da industrialização como novo ciclo econômico.

O momento foi marcado também por um debate enriquecedor, com a participação de importantes lideranças, como o prefeito Alei Fernandes, o presidente da Câmara Rodrigo Materazzi e diretores da CDL Sorriso, que trouxeram diferentes visões sobre o desenvolvimento industrial e suas conexões com o varejo, a economia local e a qualidade de vida.



Durante sua fala, Naiara ressaltou que Mato Grosso vive um momento estratégico. “Estamos em um estado em franco desenvolvimento, e a industrialização representa um novo ciclo de crescimento econômico. Quando olhamos o cenário atual, vemos inúmeras oportunidades, principalmente com políticas públicas como a Nova Indústria Brasil, que incentiva a transformação digital e o aumento da produtividade”.

Ela destacou ainda desafios importantes. “Pessoas ainda são um dos principais gargalos. Precisamos ser cada vez mais produtivos, adotar mais tecnologia e produzir mais com eficiência. O grande objetivo é posicionar Mato Grosso como referência mundial em agroindústria sustentável”, complementou.

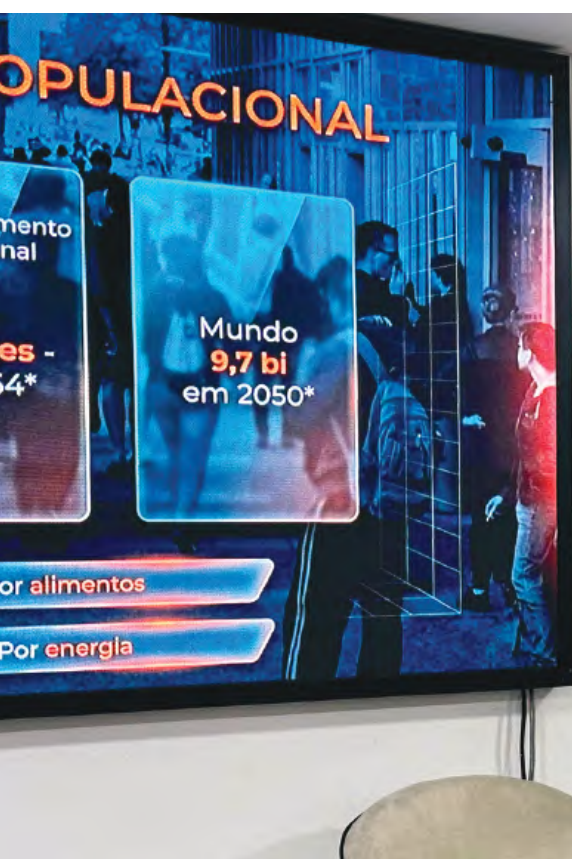
Também esteve presente o coordenador de novos negócios do Senai, Henrique Zahner, que reforçou o potencial do estado. “Mato Grosso tem tudo para se tornar a indústria do mundo. Em um curto prazo, precisaremos produzir mais alimentos e energia limpa, e temos todas as condições para isso por meio da indústria, porém desafios precisam ser superados: logística, gestão de pessoas, qualificação profissional e a criação de atrativos para retenção de talentos são

pontos fundamentais. O crescimento depende não só das empresas, mas também de uma atuação integrada com a gestão pública”, pontuou.

“Foi um debate de grande valor, com diversas visões e metodologias. Observamos claramente o potencial de crescimento do município, impulsionado por novas políticas públicas e tecnologias. A indústria 4.0 trará melhorias significativas e coloca Sorriso em evidência para o mundo”, destacou um dos participantes, o engenheiro eletricista Guilherme Alexandre.

Para o presidente da CDL Sorriso, Paulo Silvestro, o papel da entidade é ser um ponto de encontro que gera conexões, movimento e oportunidades reais de negócios para os empresários, e o Networking CDL se consolida como um movimento que impulsiona o desenvolvimento local.

“Foi um debate extremamente relevante, que reuniu poder público, empresários e profissionais qualificados. Todo mês traremos temas que refletem as dores do empresário e tendências do mercado. Ver a casa cheia mostra o interesse das pessoas em aprender, se conectar e desenvolver seus negócios”, frisou.



Aspectos sobre o funcionamento do comércio em feriados: Portaria MTE nº 3.665/2023 versus Lei de Liberdade Econômica

A Portaria MTE nº 3.665/2023, depois de passar por sucessivas prorrogações, finalmente entrou em vigor no dia 27 de maio de 2026. Sua principal mudança é a proibição da abertura automática de determinados segmentos em feriados, cuja autorização para o funcionamento era permanente desde a Portaria/MTP nº 671/2021, editada no Governo Bolsonaro.

Com essa alteração, diversos segmentos deixam de poder escalar empregados em feriados de forma automática, inclusive o comércio em geral. Para essas atividades, volta a prevalecer a regra do art. 6º-A da Lei nº 10.101/2000, segundo a qual o trabalho em feriados no comércio depende de autorização em convenção coletiva de trabalho e de observância da legislação municipal.

A distinção essencial é entre abrir o estabelecimento e utilizar empregados no feriado. A portaria não trata de alvará, horário de funcionamento ou licença municipal; ela regula o trabalho subordinado em domingos e feriados. Portanto, uma empresa pode eventualmente abrir em feriado, mas não necessariamente poderá convocar empregados registrados sob o regime da CLT para trabalhar sem cumprir os requisitos legais.

ENTRE AS ATIVIDADES AFETADAS ESTÃO:

- ▶ Varejistas de peixe;
- ▶ Mercados, supermercados e hipermercados cuja atividade preponderante seja venda de alimentos, inclusive transportes a eles inerentes;
- ▶ Atacadistas e distribuidores de produtos industrializados;
- ▶ Varejistas de carnes frescas e caça;

- ▶ Comércio de artigos regionais nas estâncias hidrominerais;
- ▶ Revendedores de tratores, caminhões, automóveis e veículos similares;
- ▶ Varejistas de frutas e verduras;
- ▶ Comércio em portos, aeroportos, estradas, estações rodoviárias e ferroviárias;

- ▶ Comércio varejista em geral;
- ▶ Varejistas de aves e ovos;
- ▶ Comércio em hotéis;
- ▶ Varejistas de produtos farmacêuticos, farmácias, inclusive manipulação de receituário;

Com isso, esses estabelecimentos deixam de contar com autorização permanente automática para utilizar empregados em feriados, salvo se houver outra base legal ou coletiva aplicável.

A Lei de Liberdade Econômica garante que as empresas possam desenvolver suas atividades em qualquer horário ou dia da semana, inclusive feriados, sem que para isso estejam sujeita a cobranças ou encargos adicionais, mas ressalva a observância às normas de proteção do meio ambiente, direitos de vizinhança e a legislação trabalhista

Assim, evidencia-se um aparente retrocesso e falha no sistema legal: a empresa pode abrir as portas pela lei da Liberdade Econômica, mas não pode convocar os trabalhadores CLT para trabalhar em feriados, sem que haja autorização da convenção coletiva aprovada pelo sindicato da categoria, de acordo com a Portaria MTE nº 3.665/2023.

Assim, evidencia-se um aparente retrocesso e falha no sistema legal: a empresa pode abrir as portas pela lei da Liberdade Econômica, mas não pode convocar os trabalhadores CLT para trabalhar em feriados, sem que haja autorização da convenção coletiva aprovada pelo sindicato da categoria, de acordo com a Portaria MTE nº 3.665/2023.

A norma não se aplica apenas a empregados formalmente registrados. Se houver relação de emprego na prática, com pessoalidade, habitualidade, subordinação e remuneração, a legislação trabalhista incide ainda que a carteira não esteja assinada. Nesses casos, a ausência de registro aumenta o risco jurídico para o empregador.

Todavia, o comércio sem empregados, funcionando exclusivamente por autoatendimentos, pela atuação exclusiva do proprietário, sócio, da família ou aqueles que se utilizam de mão-de-obra de diaristas eventuais nos feriados (logicamente não pode ser um empregado fixo da própria empresa prestando “diária”) ou terceirizados, como por empresários

individuais com CNPJ ativo emitente de nota fiscal, desde que tenham contrato escrito e válido, não se enquadram na restrição da Portaria MTE nº 3.665/2023. Mas é preciso que se tenha a documentação em dia da situação para se defender de possível fiscalização.

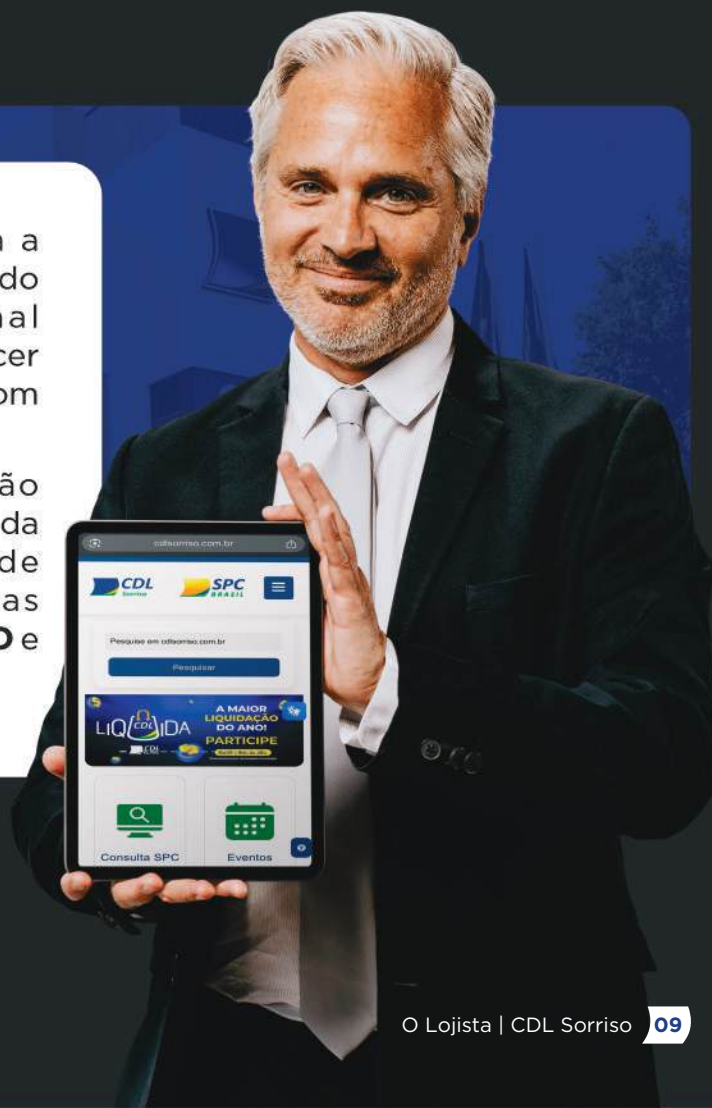
A portaria não cria exceção para microempresas, empresas de pequeno porte ou MEIs, há apenas a restrição para a convocação de empregados. O descumprimento pode gerar autuações administrativas, pagamento em dobro, passivos trabalhistas e questionamentos sindicais.

Em conclusão, a Portaria MTE nº 3.665/2023 não fecha o comércio, mas torna mais rigorosa a convocação de empregados em feriados para várias atividades comerciais. O caminho juridicamente mais seguro é analisar o enquadramento da atividade, confirmar a existência de autorização coletiva, observar a legislação municipal e adequar escalas e remuneração antes de operar em feriados com empregados.

Texto: Dr. Jaderson Rosset - OAB/MT 15.129

A CDL Sorriso oferece assessoria jurídica a todos os associados, independentemente do porte da empresa, com profissional especializado e preparado para esclarecer dúvidas e orientar em questões jurídicas com eficiência e rapidez.

O seu objetivo é oferecer orientação tributária, trabalhista e empresarial, além da elaboração de pareceres, análises de contratos e orientações para defesas administrativas perante **PROCON, INMETRO** e outros **órgãos públicos**.





Na CDL Sorriso, você tem acesso ao SPC Brasil o maior banco de dados da América Latina. Oferecemos soluções inteligentes em análises e informações cadastrais, proporcionando mais segurança e assertividade em cada etapa do seu processo de vendas. Com o SPC Brasil, você garante mais proteção para seu negócio.





SPC AVISA

Monitoramento inteligente de CPF e CNPJ, 24h por dia, 7 dias por semana. Receba alertas em tempo real sobre qualquer movimentação no seu documento: consultas, inclusões ou exclusões.

Evite fraudes e mantenha o controle com notificações por SMS ou e-mail. Ideal para empresas e consumidores que valorizam segurança, praticidade e tranquilidade.

Segurança, agilidade e suporte para proteger o seu negócio. Entre em contato conosco e saiba mais.



Central de Atendimento:
(66) 99650-7301

CDL Sorriso - 25 anos fortalecendo empresas e transformando o comércio

A Câmara de Dirigentes Lojistas - CDL Sorriso comemorou no dia 15 de junho de 2026, seu Jubileu de Prata. Ao longo desses 25 anos, a entidade construiu uma trajetória marcada pelo compromisso com o desenvolvimento empresarial, o fortalecimento do comércio local e a representatividade da classe lojista.

Desde sua fundação, em 15 de junho de 2001, a entidade acompanhou o crescimento de Sorriso, enfrentando desafios, criando oportunidades e desenvolvendo soluções para apoiar empresários em diferentes momentos da economia. Mais do que oferecer produtos e serviços, a CDL tornou-se uma parceira estratégica dos empreendedores,

contribuindo para a profissionalização da gestão, a geração de negócios e o desenvolvimento da cidade.

Essa história foi construída por muitas mãos. Cada presidente, cada diretor, cada colaborador e cada associado contribuiu para que essa história fosse escrita.

Foram seis presidentes, ao longo deste período, - e cada um deixou sua contribuição, enfrentando os desafios de sua época e conduzindo a entidade rumo a novas conquistas.

Nesta edição especial, relembramos os principais momentos dessa trajetória contados por quem ajudou a escrever os capítulos dos 25 anos da CDL Sorriso.

INÍCIO DE TUDO

A CDL Sorriso nasceu da vontade de um grupo de empresários em fortalecer o comércio local por meio do associativismo e da necessidade de criar um banco de dados seguro para apoiar a análise de crédito e dar mais segurança às vendas.

É uma entidade sem fins lucrativos que tem como missão o desenvolvimento, a integração e a defesa do comércio lojista. Foi declarada de utilidade pública pela Lei Estadual nº 11.557/2021.

Ao longo de sua trajetória, passou por diferentes endereços na Avenida Natalino João Brescansin, acompanhando seu crescimento até a inauguração da sede própria em 2014, na Rua do Bosque, no centro de Sorriso, estrutura moderna voltada ao melhor atendimento dos associados.





JELSON A. GERMINIANI (IN MEMORIAM) - (2001/2003 E 2003/2005)

O início de uma grande história

A história da CDL Sorriso começou com a visão e a determinação de empresários que acreditavam na força do associativismo como instrumento de desenvolvimento econômico. Entre eles, destacou-se o empresário Jelson A. Germiniani, que liderou a iniciativa de implantação da entidade no município.

Buscando conhecer de perto o funcionamento do sistema das Câmaras de Dirigentes Lojistas, Jelson esteve em Brasília e trouxe para Sorriso a inspiração necessária para transformar o projeto em realidade. Como primeiro presidente da CDL Sorriso, conduziu, ao lado dos demais membros da diretoria fundadora, os primeiros passos de uma trajetória marcada por desafios, conquistas e crescimento.

Jelson Germiniani faleceu em 20 de junho de 2010, deixando um importante legado para o comércio local e para a história da entidade. Sua contribuição foi fundamental para a consolidação do associativismo lojista em Sorriso e segue sendo lembrada por todos que acompanham a evolução da CDL.

Em reconhecimento à sua dedicação e ao papel decisivo na fundação da entidade, o auditório da CDL Sorriso recebeu seu nome, perpetuando a memória de um dos grandes responsáveis por essa história de sucesso.

Os primeiros desafios

Quem relembra os primeiros anos da entidade é o diretor fundador, Nilton Hara, um dos pioneiros dessa trajetória.

Ele conta que, no início, os desafios eram muitos. A entidade ainda não possuía estrutura própria, os recursos eram escassos e cada passo exigia criatividade e perseverança. Para viabilizar o funcionamento da CDL, a CDL Cuiabá concedeu um empréstimo de R\$ 20 mil, valor que foi parcelado em 12 vezes e ajudou a custear despesas básicas da nova entidade.

Com apenas dois colaboradores e 68 associados, a arrecadação era limitada e precisava cobrir aluguel, energia elétrica, parcelas do empréstimo e demais custos operacionais. Apesar das dificuldades, o compromisso dos fundadores e colaboradores manteve vivo o propósito da instituição. "Fundar a CDL foi plantar uma semente que hoje gera resultados para toda a comunidade empresarial", diz.

Para Milton Hara, o crescimento da entidade é motivo de orgulho. "A CDL Sorriso é hoje uma referência nacional em gestão e serviços. Esse resultado é fruto do empenho de todos que passaram pela entidade ao longo desses 25 anos. Destaco especialmente o trabalho da Eliane, que acompanha essa história desde o início e contribuiu diretamente para inúmeras conquistas".



*Fundar a CDL foi plantar uma semente que hoje **gera resultados para toda a comunidade empresarial.***

Uma trajetória de dedicação e renúncias

Quem conhece essa trajetória em seus mínimos detalhes é Eliane Tomasin, que acompanha a entidade desde os seus primeiros passos e se tornou uma das principais personagens dessa história de construção, crescimento e conquistas.

25^{ANOS}



Juntos com você, Lojista!

Sua caminhada junto à entidade foi marcada pela dedicação, pelo compromisso e por inúmeras renúncias pessoais em prol do fortalecimento da entidade. Presente nos desafios do início e nas grandes realizações que vieram depois, Eliane ajudou a transformar um projeto ainda incipiente em uma instituição sólida, respeitada e referência para o movimento lojista.

“Quando entrei na CDL, a entidade tinha poucos meses de criação e cerca de 35 associados. Fui convidada para compor uma equipe de apenas duas pessoas. O início foi desafiador, a aceitação por parte do comércio não foi fácil, mas seguimos firmes para fortalecer a instituição e fazer com que ela ganhasse representatividade”, explica.

Eliane diz ter acreditado no projeto e ver ali uma oportunidade de crescer junto com a entidade. “Começamos com pequenas ações, como cursos e treinamentos ainda em formato simples, com apoio de fitas de vídeo, e, aos poucos, fomos levando aos empresários a mensagem de que a CDL existia para atender às necessidades reais do comércio naquele momento”.

Ela conta que, cada diretoria e cada presidente contribuíram de forma significativa para o crescimento da entidade. Os primeiros gestores enfrentaram grandes desafios para viabilizar a sede própria, trabalhando para a construção desse sonho coletivo. “Chegamos a um momento de caixa praticamente zerado, mas com a conquista de uma sede nova, fruto de muita coragem e visão de futuro”, relembra.

A trajetória de Eliane se confunde com a própria história da CDL Sorriso, sendo um exemplo de perseverança, profissionalismo e amor pela missão de servir ao empresariado local.



“

“Foram muitos desafios, muitas renúncias, mas nenhum arrependimento. Sempre contei com diretorias comprometidas, que nos deram diretrizes e sustentação, além do apoio constante da minha família. Hoje, ao ver a CDL com uma equipe qualificada, estrutura moderna e reconhecimento como entidade representativa, sinto uma profunda gratidão e alegria”,

REMI ANDREOLA - (2005/2007)

Consolidação e crescimento

Remi Andreola foi o segundo presidente da CDL Sorriso, assumindo a entidade em um período de grandes desafios. Na época, a entidade ainda estava em fase de consolidação, funcionando em uma sala alugada e trabalhando para fortalecer sua presença junto ao empresariado local.

Durante sua gestão, o foco era mostrar a importância de uma instituição representativa, capaz de apoiar os lojistas e contribuir para o desenvolvimento do comércio de Sorriso. "Nosso maior desafio era fortalecer a confiança dos empresários na CDL", explica.

Mesmo diante das dificuldades da época, a diretoria manteve o compromisso com o crescimento da entidade, alimentando o sonho de conquistar uma estrutura própria e oferecer cada vez mais serviços e benefícios aos associados. Com dedicação e trabalho conjunto, importantes avanços foram alcançados, criando bases sólidas para as gestões que viriam nos anos seguintes.

Hoje, ao olhar para a trajetória da CDL Sorriso, Remi destaca o orgulho de ver a entidade consolidada como uma referência para o comércio local. "Essa reestruturação da sede simboliza mais uma conquista da entidade, construída ao longo dos anos por diretores, colaboradores e associados que contribuíram para essa história de crescimento. Cada gestão teve sua importância na construção da CDL que conhecemos hoje, consolidada como uma das principais instituições de apoio ao empresariado da região. Desejo que ela continue sendo essa força que impulsiona o crescimento do comércio, representa os lojistas e contribui para o desenvolvimento do Município", diz.



Nosso maior desafio era fortalecer a confiança dos empresários na CDL



Cada avanço representava mais oportunidades para os empresários locais

CLAUDIO CEZAR DE OLIVEIRA - (2007/2009 E 2009/2011)

Construção de uma entidade sólida

A trajetória de Claudio Oliveira na CDL Sorriso teve início no ano 2000, quando foi convidado a integrar a diretoria durante a gestão do então presidente Remi. Após participar de dois mandatos como diretor, recebeu o convite para assumir a presidência da entidade, cargo que ocupou por dois mandatos consecutivos.

Para Claudio, a CDL é uma entidade que desperta admiração e compromisso pela sua força representativa e pela relevância que conquistou nos cenários municipal, estadual e nacional. Durante sua gestão, enfrentou desafios significativos, como o número ainda reduzido de associados e a estrutura física limitada, já que a entidade funcionava em um prédio alugado.

Naquele período, o principal objetivo era construir uma entidade sólida. Com muito trabalho e dedicação, a entidade ampliou sua base de associados, fortaleceu sua capacidade financeira e criou as condições necessárias para iniciar o projeto da sede própria, um marco importante em sua história.

Claudio destaca que a realidade da época era bastante diferente da atual. Com um município menor e um ambiente empresarial em desenvolvimento, era fundamental conscientizar os empresários sobre a importância do associativismo e das soluções oferecidas pela CDL. "Cada avanço representava mais oportunidades para os empresários locais", diz.

Ele também faz questão de reconhecer o trabalho daqueles que estiveram na origem da instituição. Em especial, relembra a dedicação do primeiro presidente da entidade, que deu os primeiros passos para a criação da CDL Sorriso com coragem e determinação. Graças ao esforço coletivo de diversas lideranças ao longo dos anos, a entidade se tornou uma referência estadual e um exemplo de representatividade para o comércio.

Como empresário e associado, Claudio deseja que a CDL continue cumprindo sua missão de defender os interesses do comércio, representar seus associados e liderar discussões importantes para o desenvolvimento do setor empresarial e do município.

Ele também faz questão de reconhecer o trabalho daqueles que estiveram na origem da instituição. Em especial, relembra a dedicação do primeiro presidente da entidade, que deu os primeiros passos para a criação da CDL Sorriso com coragem e determinação. Graças ao esforço coletivo de diversas lideranças ao longo dos anos, a entidade se tornou uma referência estadual e um exemplo de representatividade para o comércio.

Como empresário e associado, Claudio deseja que a CDL continue cumprindo sua missão de defender os interesses do comércio, representar seus associados e liderar discussões importantes para o desenvolvimento do setor empresarial e do município.

CLAUDIO ANTÔNIO DRUSINA - (2012/2014 E 2015/2016)

Construção da sede própria

Claudio Druzina passou a integrar a CDL em uma época em que a entidade contava com apenas uma colaboradora, uma sala modesta e uma diretoria pequena, mas determinada a trabalhar e fortalecer o comércio local.

Ele recorda com carinho daquele período, marcado pelo envolvimento direto dos diretores nas atividades da entidade. “Fui diretor financeiro por dois mandatos e fazia cobranças e fechamento de caixa. Da mesma forma, os demais membros da diretoria participavam ativamente das operações da CDL, o que propiciava uma relação próxima com os associados”, diz.

Em 2014, Claudio assumiu a presidência da entidade e enfrentou o desafio de dar continuidade a construção da sede própria da CDL. Com o apoio da diretoria e da equipe, a obra foi concluída e entregue em 2016, representando uma importante conquista para a instituição.

Entre os principais desafios da época, Drusina aponta a dificuldade de captação de novos associados, a apresentação de serviços inovadores e a conscientização dos empresários sobre a importância da CDL como ferramenta de proteção ao crédito e de defesa das atividades empresariais.

Claudio destaca a satisfação de ter contribuído para a construção da história da entidade, primeiro como diretor e depois como presidente. Para ele, um dos principais fatores do sucesso da CDL foi a continuidade dos projetos, o planejamento de longo prazo e a preservação da cultura institucional ao longo das diferentes gestões. “Tenho orgulho de ter participado da construção de uma entidade que evolui sem perder sua essência”, afirma.

Ao observar a CDL atualmente, acredita que a entidade soube acompanhar as transformações do mercado, investindo em equipe, inovação, tecnologia e parcerias, sem perder seu compromisso com a defesa e o fortalecimento do comércio.

Para o futuro, Claudio deseja que a CDL continue crescendo, alcançando seus objetivos e representando com excelência os interesses dos seus associados, mantendo seu papel como uma das principais entidades de apoio ao desenvolvimento empresarial de Sorriso.



*Tenho orgulho de ter participado da construção de **uma entidade** que evolui sem perder sua essência*

ALCIONIR PAULO SILVESTRO (GESTÕES 2017/2018 E 2019/2021)

Superando desafios e criando oportunidades

Alcionir Paulo Silvestro contribuía com artigos para uma revista institucional que a CDL Sorriso tinha na época, quando então foi convidado a ser diretor da entidade, ainda na sede antiga. Atuou por quase 10 anos e, em seguida, assumiu a presidência da entidade.

Em sua primeira gestão (2017/2018), o modelo ainda era de biênio. Com a mudança do regimento interno, passando para mandato de triênio, foi reconduzido ao cargo, permanecendo à frente da entidade de 2019 a 2021.

No início de sua gestão, a CDL Sorriso encontrava-se em fase final da construção da sede própria, enfrentando desafios significativos, especialmente relacionados à sustentabilidade financeira. Como entidade sem fins lucrativos, dependia diretamente do engajamento e da contribuição dos associados para manter e ampliar seus serviços.

“Foi um período de intensos esforços, pois precisávamos fortalecer a estrutura, ampliar o quadro de colaboradores, expandir os atendimentos e desenvolver novas frentes de produtos e serviços voltados aos associados”, explica.

No segundo mandato, a entidade enfrentou o período mais crítico da pandemia. Diante desse cenário, a CDL Sorriso se posicionou ativamente na defesa do comércio local, atuando de forma firme em um momento de grande insegurança para o setor.

Mesmo diante das adversidades, a entidade manteve sua atuação e ampliou sua representatividade. “Posso afirmar, com certeza, que a pandemia foi um exemplo claro da representatividade da entidade, que se manteve firme, atuante e próxima dos empresários em um dos períodos mais desafiadores da nossa história”, destacou.

Durante esse período, diversas empresas foram representadas dentro dos comitês de decisão, defendendo-se os interesses do comércio de forma igualitária, independentemente do porte. “Nossa atuação foi reconhecida em nível estadual, nos consolidando como uma entidade assertiva na defesa do comércio local e, naquele momento, crescemos em número de associados e na confiança dos empresários”.



*Posso afirmar, com certeza, que a pandemia foi um exemplo claro da representatividade da entidade, que **se manteve firme, atuante e próxima dos empresários em um dos períodos mais desafiadores da nossa história.***





JEFERSON V. PORTELLA SILVEIRA (2022/2024)

Reconhecimento pelo trabalho realizado

Empresário recém-chegado a Sorriso, Jeferson Silveira foi convidado a se filiar à CDL e viu na entidade uma excelente oportunidade de crescimento para o seu negócio e também a chance de integrar um grupo de empresários com objetivos em comum.

Mais tarde, recebeu o convite para assumir uma cadeira na diretoria como conselheiro fiscal. Desde então, já são cerca de 15 anos atuando como diretor da CDL, acompanhando de perto inúmeras evoluções e transformações. “A CDL sempre teve um papel fundamental no desenvolvimento do município. Somos uma voz ativa dentro da sociedade e é essa confiança que fortalece a entidade”, afirma.

Em 2022, tornou-se presidente da CDL. Era um período pós-pandemia, em que o comércio local precisava ser defendido e fortalecido, evitando comprometer a economia. “Nos momentos mais difíceis, a união do empresariado mostrou sua força”, reitera.

Outro grande desafio da época foi a ideia de construir uma sede própria. “A credibilidade da CDL foi essencial para que, juntos, associados e diretoria, fosse possível conquistar o terreno e viabilizar a obra. A estrutura que temos hoje reflete o crescimento da entidade, que, inclusive, já se tornou pequena diante de sua grande expansão”.

Segundo ele, hoje, a CDL Sorriso está entre as 15 maiores do Brasil, o que demonstra a competência da entidade e o reconhecimento do município pelo trabalho realizado. “Os desafios seguem constantes, porém fazem parte da rotina da entidade e a impulsionam a evoluir. Sou grato pela oportunidade de contribuir com a CDL e desejo que ela continue crescendo e fortalecendo o ecossistema empresarial de Sorriso”.



Nos momentos mais difíceis, a união do empresariado mostrou sua força



Modernização e inovação

Paulo Silvestro foi reconduzido à presidência da CDL Sorriso em 2025, em um novo ciclo marcado por desafios ainda mais complexos. O cenário atual do comércio passa por transformações profundas, impulsionadas pela venda digital e pela mudança no comportamento do consumidor, que busca cada vez mais praticidade e rapidez nas compras.

Segundo ele, sempre houve a preocupação da entidade em trazer o que faz sentido para o setor, acompanhando a evolução de cada época. Diante desse contexto, a entidade tem buscado se manter atenta às tendências e às necessidades do mercado, entendendo que é fundamental atualizar processos e formatos de atuação.

“A CDL vem passando por uma remodelação, tanto em sua estrutura quanto na implementação de um novo modelo de atendimento ao associado, mais moderno, dinâmico e flexível, alinhado às exigências atuais. Modernizar a CDL é preparar a entidade para o futuro”, destaca.

O presidente reforça ainda que o futuro da entidade está diretamente ligado ao engajamento dos associados. “Se o associado quer uma entidade pujante, forte e representativa, assim ela será. O empresário precisa enxergar a CDL como uma importante ferramenta de defesa dos seus interesses, pois é exatamente isso que ela é”, observa.

Por fim, lembra que a CDL Sorriso já ocupa posição de destaque no cenário nacional e que o trabalho continuará evoluindo. “Devemos olhar para o passado com respeito a todos que contribuíram com essa trajetória, entendendo que somos uma entidade feita por pessoas que se doam em prol do comércio e que somos fortes justamente porque somos associativismo. Celebramos hoje nossa história olhando para o futuro e para as oportunidades que ainda estão por vir”, afirma.



*Celebramos hoje nossa história olhando para o futuro e **para as oportunidades que ainda estão por vir***





MODERNIZAÇÃO

CDL Sorriso reinaugura sede totalmente remodelada

Evento reuniu lideranças e empresários para celebrar a nova fase da entidade

A Câmara de Dirigentes Lojistas - CDL Sorriso, realizou no dia 17 de junho a solenidade de reinauguração de sua sede e a comemoração dos 25 anos de fundação da entidade.

A cerimônia contou com a presença de autoridades locais, representantes da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Mato Grosso (FCDL-MT) e de CDLs da região, diretores da entidade, associados, ex-presidentes, colaboradores e parceiros.

Na programação foi exibido um vídeo institucional que relembrou os principais marcos dos 25 anos da CDL Sorriso, evidenciando a evolução da entidade e sua contribuição para o fortalecimento do comércio local.

Em seu pronunciamento, o presidente da Câmara Municipal, Rodrigo Materazzi, ressaltou a importância da CDL para o desenvolvimento econômico local e para o fortalecimento do empreendedorismo em Sorriso.

“Convivo com a CDL há muitos anos e tenho participado de diversos eventos promovidos pela entidade, que sempre leva inovação e conhecimento para fortalecer os lojistas. Que a CDL continue crescendo. Esta nova sede está bonita, moderna e representa mais um passo importante para a entidade. Parabéns a todos que fazem parte desta história tão bonita”, destacou.

O vice-prefeito, Acacio Ambrosini, enfatizou a relevância da participação ativa da diretoria e dos presidentes que ajudaram a construir a trajetória da entidade ao longo dos anos.

“Parabenizo toda a diretoria e todos os presidentes que fizeram parte desta história. Cada um contribuiu com decisões importantes para o fortalecimento da CDL. Agora, a entidade entrega uma estrutura moderna, preparada para receber os empresários e continuar apoiando o desenvolvimento do nosso município”, afirmou.



Um dos momentos mais simbólicos da noite foi o descerramento da placa comemorativa, marcando oficialmente a entrega da sede totalmente remodelada. A nova estrutura foi planejada para oferecer mais conforto, modernidade e eficiência no atendimento aos associados.

“Este é um desejo da diretoria que se torna realidade nesta noite. Celebramos não apenas os 25 anos da CDL Sorriso, mas também a entrega de uma estrutura remodelada, pensada para atender melhor os associados e acompanhar as novas demandas do mercado. A inovação e a modernidade fazem parte do nosso propósito. A estrutura que tínhamos nos trouxe até aqui, mas precisamos continuar evoluindo, buscando modelos cada vez mais ágeis, eficientes e alinhados às necessidades dos empresários”, ressaltou o presidente da entidade, Paulo Silvestro.

Após o ato oficial, os convidados realizaram uma visita guiada pelas instalações, conhecendo de perto as melhorias implementadas.



Juntos com você, Lojista!



Do boleto ao crediário: meios de pagamento tradicionais entram em desuso no Brasil

Fonte: Varejo S.A.



A transformação digital vem redefinindo a forma como os brasileiros pagam contas, realizam compras e administram suas finanças. Nesse cenário, meios de pagamento tradicionais, como boleto bancário, cheque e crediário, começam a perder relevância diante do avanço das soluções digitais.

É o que mostra a Pesquisa Meios de Pagamento no Brasil 2026, realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com a Offerwise Pesquisas. De acordo com o levantamento, 57% dos consumidores relatam dificuldade em utilizar meios de pagamento tradicionais, indicando uma mudança estrutural no comportamento financeiro da população.

Crediário, cheque e boleto enfrentam perda de espaço

Entre os métodos considerados mais difíceis de utilizar, aparecem opções que por décadas fizeram parte do cotidiano do consumidor brasileiro. A pesquisa mostra uma distribuição relativamente equilibrada entre os principais formatos tradicionais:

- Crediário - 15%
- Cheque à vista - 15%
- Cheque pré-datado - 15%
- Boleto bancário - 14%
- Transferência bancária tradicional - 14%

Os números indicam que essas modalidades vêm perdendo espaço à medida que os pagamentos digitais se tornam mais simples, rápidos e integrados ao dia a dia do consumidor.

PIX ACELERA MUDANÇA NO COMPORTAMENTO DE PAGAMENTO

O principal motor dessa transformação é o PIX, que se consolidou como o meio de pagamento mais utilizado no Brasil. Segundo a pesquisa, 80% dos consumidores já utilizam o sistema, que ganhou popularidade pela rapidez e praticidade das transações.

O PIX já domina diferentes contextos de pagamento. Nas lojas físicas, aparece como o meio mais utilizado (41%), enquanto no comércio eletrônico lidera com 55% das transações.

Além disso, a ferramenta também se tornou comum no pagamento de contas do dia a dia, como água,

luz, telefone e internet, reforçando a tendência de substituição de métodos tradicionais.

A facilidade das soluções digitais explica parte da perda de relevância dos meios tradicionais. Enquanto ferramentas como o PIX permitem transações instantâneas pelo celular, métodos antigos costumam exigir etapas adicionais, como deslocamento até agências bancárias, prazos de compensação ou preenchimento manual de dados.

Outro fator importante é a integração das soluções digitais com aplicativos bancários e carteiras digitais, que permitem centralizar pagamentos, transferências e gestão financeira em um único ambiente.

TRANSIÇÃO DIGITAL AINDA CONVIVE COM HÁBITOS ANTIGOS

Apesar da perda de espaço de algumas modalidades tradicionais, o processo de digitalização ainda é gradual. A própria pesquisa mostra que o consumidor brasileiro mantém comportamentos híbridos: 92% ainda dependem de cartão ou dinheiro em situações de emergência, por exemplo.

Isso mostra que a transição para um sistema totalmente digital ocorre em ritmo acelerado, mas ainda convive com práticas mais antigas.

IMPACTO NO VAREJO E NOS SERVIÇOS

Para empresas do comércio e serviços, essa mudança no comportamento de pagamento exige adaptação constante. A tendência é que soluções digitais continuem ganhando protagonismo, exigindo que os estabelecimentos ampliem a oferta de métodos modernos, como PIX, QR Code e pagamentos por aproximação.

Ao mesmo tempo, entender a velocidade dessa transformação é essencial para equilibrar inovação e acessibilidade, garantindo que diferentes perfis de consumidores consigam concluir suas compras com facilidade.



Inovação para o futuro que vem aí

Uma plataforma digital feita para empresários e suas equipes, que desejam mais eficiência, vendas, produtividade e conhecimento, com o apoio da inteligência artificial.

Venha para a **CDL IA** e conecte sua empresa às tecnologias que estão transformando o mercado.

(66) 99650-7301



Sistema CNDL





STKids: Há 11 anos levando alegria às crianças

Criar experiências e transformar momentos simples em memórias especiais. Esse é o propósito da empresa STKids, que completou 11 anos em Sorriso.

Fundada por mãe e filha, Izabel Tessari e Daiana Tessari Stellato, a história da empresa nasceu de um sonho que acompanhava Daiana desde a infância. As lembranças de visitar uma tradicional loja de brinquedos quando criança despertavam nela uma emoção especial, capaz de transformar um simples passeio em uma memória inesquecível.

Foi dessa lembrança da infância que surgiu a vontade de criar algo semelhante. Daiana, que atuava como odontopediatra e sempre teve seu universo ligado às crianças, compartilhou o sonho com a mãe e fez um convite especial. “Eu disse para minha mãe: se você vier comigo nessa experiência, eu vou. E ela topou”, relembra.

Izabel também possuía uma forte conexão com o público infantil. Artista plástica, ela ministrava aulas para crianças. “Crianças são verdadeiras, e isso nos encanta. Elas nos alertam para melhorar através da sinceridade e nos ensinam a enxergar além das palavras”, destaca.

A expansão que marcou uma nova fase

A STKids iniciou suas atividades em um espaço menor. Com o crescimento da empresa e a confiança conquistada junto aos clientes, surgiu a oportunidade de mudar para uma sede maior, localizada em uma das principais avenidas da cidade.

A nova estrutura permitiu transformar em realidade um desejo das proprietárias: criar um ambiente lúdico e encantador que despertasse emoções desde a entrada na loja.

“Queríamos que as pessoas sentissem a magia do lugar. Então, criamos nossa floresta encantada”, explica Daiana.

O espaço para bebês e mães

A nova estrutura propiciou também ampliar seu portfólio para atender as famílias de forma ainda mais completa, criando um espaço dedicado a enxovais para bebês e presentes para recém-nascidos.

A expansão da loja permitiu acompanhar não apenas as necessidades das crianças, mas também das mães que buscavam praticidade, qualidade e opções diferenciadas para os primeiros momentos de vida dos seus filhos.



MINHA EMPRESA **FAZ HISTÓRIA**

Sempre conectada às novidades do mercado

A busca constante por inovação faz parte da essência da STKids. Participação em feiras, acompanhamento de tendências, observação do comportamento do consumidor e investimento em tecnologia ajudam a empresa a oferecer produtos modernos e alinhados às expectativas dos clientes.

Segundo as proprietárias, acompanhar as transformações do mercado foi um dos maiores desafios desses 11 anos. “No início era muito mais difícil identificar tendências e, por vezes, fizemos compras erradas. Hoje a tecnologia facilita esse processo e nos ajuda a trazer novidades com mais rapidez e assertividade”, explica Daiana.

O diferencial que conquistou os clientes

Em um cenário cada vez mais competitivo e digital, a STKids acredita que seu maior diferencial está no relacionamento com as pessoas. Transparência, acolhimento, assistência e carinho fazem parte do atendimento diário da equipe.

“Trabalhamos com amor e por amor. Muitas vezes, a experiência vale mais do que o valor do brinquedo. Queremos que as crianças e suas famílias se sintam acolhidas e felizes aqui”, afirma Daiana.

Após mais de uma década de história, as empresárias reconhecem que empreender exige persistência e capacidade de adaptação.

“Empreender não é fácil. Ainda mais nos dias de hoje com a concorrência da internet. Todos os dias surgem desafios, mas é preciso enfrentá-los com leveza e seguir em frente. Não podemos desistir”, diz Izabel.

“Somos felizes em fazer parte da CDL. A entidade está sempre presente em nossos momentos especiais e oferecendo palestras, eventos e orientações que fortalecem o comércio local e nos ajudam a superar esses desafios”, complementa.

Fazendo história através das memórias afetivas

Ao completar 11 anos, a STKids celebra o crescimento da empresa e a vontade de seguir seu propósito: criar memórias afetivas no público infantil.

“Desejamos que as pessoas continuem se sentindo bem aqui. Mais do que vender brinquedos, queremos transformar emoções em lembranças. Queremos que cada criança guarde na memória a magia da 'loja da girafa'”, finaliza Izabel.



A loja física como hub de experiências: o novo papel do espaço varejista

A prática reduz custos operacionais e conecta o físico ao digital de forma natural

Fonte: Varejo S.A.

O varejo físico não está em declínio, está mudando de propósito. Em um cenário em que o e-commerce domina as transações rápidas, as lojas estão se transformando em hub de experiências, oferecendo interação, conexão e valor emocional. O foco deixa de ser apenas a venda e passa a ser o envolvimento do cliente com a marca.

De acordo com o relatório “O Futuro do Varejo” da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), a experiência já é o principal diferencial competitivo do ponto de venda. Mais de 70% dos consumidores brasileiros afirmam que vivências positivas no ambiente físico influenciam diretamente a decisão de compra e a fidelização, um indicador que supera fatores tradicionais como preço e conveniência.

Do ponto de venda ao ponto de vivência

A função da loja evolui: ela agora é o palco da marca. O design sensorial, com aromas, iluminação adaptável, trilhas sonoras e materiais táteis — estimula a permanência. Segundo estudo da Deloitte Global Powers of Retailing 2024, espaços experienciais aumentam em até 40% o tempo médio de visita e elevam o engajamento do cliente, o que se traduz em mais conversão em outros canais.

A tecnologia também deixou de ser um adereço para se tornar aliada da experiência. Espelhos inteligentes, realidade aumentada e pagamentos sem fricção integram o digital ao físico, enquanto aplicativos e sistemas de CRM permitem personalizar a jornada do visitante em tempo real.

Além disso, muitas marcas estão criando espaços de convivência dentro das lojas, cafés,

lounches, workshops e áreas para eventos, para transformar o ponto de venda em um ambiente de comunidade. Essa estratégia reforça a relação com o público e amplia a relevância do varejista no cotidiano do consumidor.

Modelos que inspiram

Flagships e lojas-conceito estão entre os formatos mais bem-sucedidos dessa tendência. Marcas como a Reserva, com o “Reserva Experience” no Shopping Iguatemi São Paulo, e a Livraria da Vila, que mantém cafés e programação cultural permanente, mostram que o valor da loja física está na experiência. Segundo dados de mercado, espaços que combinam entretenimento, serviços e interação registram aumento médio de 30% no tíquete médio e maior fidelização.

Outro modelo em expansão é o showroom sem estoque, no qual o cliente testa produtos, mas recebe o item em casa. A prática reduz custos operacionais e conecta o físico ao digital de forma natural.

O futuro é híbrido e humano

Nos próximos anos, o avanço de IA generativa, personalização e realidade mista deve ampliar ainda mais o papel das lojas como centros de relacionamento e aprendizado. A “sustentabilidade experiencial”, conceito que une impacto positivo e bem-estar do consumidor, também tende a ganhar espaço.

Mais do que competir com o e-commerce, o novo varejo físico busca oferecer o que nenhuma tela consegue: contato humano, estímulo sensorial e memórias duradouras. Em tempos de conveniência digital, é a experiência presencial que transforma uma simples compra em uma conexão verdadeira.



Conectado com economia e liberdade

- Planos a partir de R\$ 34,99/mês
- Ligações ilimitadas para qualquer operadora em todo o Brasil
- Sem custo de deslocamento nacional
- Sem surpresas na fatura
- Atendimento CDL Sorriso – rápido e humano

Transforme sua comunicação com mais economia, praticidade e suporte de confiança.

Entre em contato
e **faça parte dessa
vantagem exclusiva!**



Central de Atendimento:
(66) 99650-7301





A grande travessia: O que todo empresário do simples nacional precisa saber antes de 2027

O Simples Nacional não vai acabar - Mas vai mudar de cara

Nos últimos meses, um boato alarmante se espalhou entre os empresários: o Simples Nacional iria acabar com a Reforma Tributária. A informação é falsa. O tratamento diferenciado para micro e pequenas empresas é garantido pela Constituição Federal e permanece intacto. O que está acontecendo, na verdade, é uma reconfiguração profunda na forma como os tributos sobre o consumo serão calculados e recolhidos dentro do regime.

A partir de 1º de janeiro de 2027, o PIS, a Cofins, o ICMS e o ISS deixam de existir. Em seus lugares, entram dois novos tributos:

a CBS (federal) e o IBS (estadual e municipal), formando o chamado IVA Dual. Essa mudança altera a forma como as empresas compram, vendem, precificam e gerenciam seus fluxos de caixa. As regras estão sendo escritas agora, em 2026, e quem não se preparar ficará para trás.

É diante desse cenário que a atuação de uma contabilidade especializada deixa de ser custo e se torna o investimento mais estratégico do momento. Na Contática Contabilidade, acompanhamos cada movimento da regulamentação em tempo real e traduzimos essa complexidade em decisões seguras — garantindo que nossos clientes atravessem a transição mais fortes e mais competitivos.

A escolha que vai definir sua competitividade: Tradicional ou Híbrido?

Pela primeira vez, os optantes do Simples Nacional terão que escolher entre dois modelos de recolhimento dos novos tributos:

Simples Tradicional: A empresa mantém tudo dentro da guia única do DAS, como hoje. A vantagem é a simplicidade. A desvantagem é que o crédito tributário transferido para clientes corporativos será muito baixo — o que pode fazer você perder contratos para concorrentes.

Simples Híbrido: O IBS e a CBS saem do DAS e passam a ser apurados pelo regime regular de débito e crédito. A empresa transfere crédito tributário integral para seus clientes PJ e ganha o direito de aproveitar créditos nas suas compras. Integral para seus clientes PJ e ganha o direito de aproveitar créditos nas suas compras.

PERFIL DO NEGÓCIO	MODELO RECOMENDADO	POR QUÊ?
VENDE PARA CONSUMIDOR FINAL (B2C)	Simples Tradicional	Pessoa física não usa crédito tributário [4].
VENDE PARA OUTRAS EMPRESAS (B2B)	Simples Híbrido	Clientes PJ exigirão crédito cheio para manter competitividade [4].

Essa escolha não pode ser baseada em palpite. Na Contática, realizamos simulações com base nos dados reais de faturamento e no perfil de clientes de cada empresa, apontando com precisão qual caminho protege

a margem de lucro. Escolher errado pode custar contratos; escolher com quem entende coloca você à frente.

Alerta de prazo: Setembro de 2026 é o novo janeiro

A Resolução CGSN nº 186/2026 antecipou drasticamente o calendário. A opção pelo Simples Nacional para 2027 e a definição pelo modelo Tradicional ou Híbrido deverão ser formalizadas entre 1º e 30 de setembro de 2026. Quem perder esse prazo será enquadrado compulsoriamente no modelo tradicional ou enfrentará sanções operacionais.

A legislação permite ajustar a decisão até 30 de novembro de 2026. Passado esse prazo, a escolha é definitiva para o primeiro semestre de 2027.

A partir de 2027, o planejamento tributário ganha dinâmica semestral: setembro define janeiro a junho, e março define julho a dezembro. Na Contática, já iniciamos o diagnóstico e a preparação da base de clientes para a janela de setembro, porque decisões dessa magnitude não se tomam na véspera do prazo.

Casa arrumada: O Fisco não vai perdoar

Para exercer a opção em setembro, a empresa precisa de regularidade fiscal impecável. Qualquer débito em aberto bloqueia o direito de escolha. O Fisco já antecipou notificações de exclusão para “limpar” o cadastro antes do prazo.

A Nota Fiscal virou Confissão de Dívida

A emissão de notas fiscais passa por uma revolução silenciosa. Novos campos obrigatórios entram em vigor nos documentos fiscais eletrônicos:

NBS (Nomenclatura Brasileira de Serviços): Padroniza a descrição de serviços em todo o país, substituindo as listas municipais.

cClassTrib (Classificação Tributária): Código de 6 dígitos que vincula cada produto ou serviço à sua alíquota correta — cheia, reduzida ou isenta.

Split Payment: O imposto será retido na hora

A partir de 2027, o Split Payment muda radicalmente o fluxo de caixa. No momento do pagamento eletrônico (Pix, cartão, boleto), o sistema financeiro separa automaticamente a parcela do imposto e a envia direto ao Fisco. Apenas o valor líquido cai na conta da empresa.

O que isso significa na prática: as empresas perdem o “fôlego” do imposto que ficava temporariamente no caixa como capital de giro. O planejamento financeiro precisa ser recalculado agora, sem contar com esse dinheiro. Em contrapartida, o sistema elimina inadimplência fiscal e garante créditos instantâneos para o comprador.

O Novo Jogo: Quem entende de imposto vende mais

A grande virada mental da Reforma é que o sistema tributário se torna uma arma comercial. Em vendas B2B, o comprador agora pergunta: “Quanto de crédito essa compra me gera?”. Se você adota o Simples Híbrido e destaca IBS/CBS pela alíquota cheia, seu cliente recupera

Além disso, duas novas regras apertam o cerco:

Globalização de Receitas: O governo somará o faturamento de todas as empresas em que o sócio participe, independentemente do percentual, mais receitas como autônomo.

Tributação de Lucros: Distribuições acima de R\$ 50 mil mensais passam a sofrer retenção de 10% de IR na fonte a partir de 2027. Lucros acumulados até 2025 ficam isentos apenas com escrituração contábil em dia.

Blindar os lucros acumulados exige rigor técnico — e é precisamente isso que a Contática entrega. Colocar a casa em ordem antes de setembro não é apenas exigência do Fisco; é a diferença entre preservar o patrimônio ou entregá-lo ao governo.

Blindar os lucros acumulados exige rigor técnico — e é precisamente isso que a Contática entrega. Colocar a casa em ordem antes de setembro não é apenas exigência do Fisco; é a diferença entre preservar o patrimônio ou entregá-lo ao governo.

O ponto crítico: a nota fiscal eletrônica agora funciona como confissão de dívida perante o Fisco. Se o código estiver errado, o sistema cobra automaticamente a alíquota cheia (-26%), gerando prejuízo imediato. Não há mais espaço para imprevisto.

A Contática já está realizando o mapeamento de produtos e serviços junto aos seus clientes, garantindo que cada item carregue a alíquota correta e que nenhum centavo seja pago a mais por erro de configuração.

o imposto integralmente. Seu concorrente no Simples Tradicional transfere um crédito insignificante. Na hora de fechar contrato, o custo líquido real da sua proposta será imbatível.

Essa é a filosofia que orienta a Contática: unir pessoas, processos e tecnologia para entregar muito mais do que obrigações fiscais em dia. O novo combustível de entrega ao empresário são planos de ação baseados em dados reais, planejamento de crescimento de vendas e indicadores estratégicos. O dado em si não é o diferencial; o que fazemos a partir dele é.

A Reforma Tributária é um novo tabuleiro de xadrez, e quem mover as peças agora vai liderar o mercado em 2027. A Contática existe para ser o seu braço direito nessa jornada. Se a sua empresa é optante do Simples Nacional e você quer atravessar a Reforma com segurança e vantagem competitiva, agende agora uma conversa com a nossa equipe. O prazo de setembro está mais próximo do que parece — e a hora de agir é agora.



Educar para não punir

Empresário aciona Procon para treinar equipe e melhorar o atendimento ao cliente

Em pauta, o Código de Defesa do Consumidor e o perigo da propaganda enganosa

“A boa prática do comércio parte do bom entendimento”. É com essa premissa que Jeferson Silveira conduz sua empresa. Ex-presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Jeferson sabe bem que “a prática comercial deve ser um bem e não um problema”. Em abril, a equipe de fiscalização do Procon municipal ministrou uma palestra a toda a equipe de uma empresa do ramo de informática.

“A palestra foi elaborada pela própria equipe do Procon, com o foco em bem informar os empresários e os empregados, de uma forma simples e direta, facilitando o entendimento, e, desta forma, colocando em prática todas as regras do Código de Defesa do Consumidor (CDC)”, afirma o diretor-executivo da unidade, Michel Ferreira.

Entre os pontos abordados, temas como o cuidado com a propaganda enganosa e abusiva, até formas de fazer uma precificação justa. Além da palestra, cada integrante da equipe ganhou um exemplar do CDC, que pode ser consultado sempre que necessário.

“**Melhor que mediar um conflito é evitar que este conflito aconteça.**”



A iniciativa de buscar o Procon para receber orientação partiu do empresário, que reforçou a importância de as empresas estarem atentas à legislação e ao bom atendimento aos clientes para evitar problemas.

Para o diretor do Procon de Sorriso, o processo de educação para uma nova conduta empresarial é também missão da unidade.

“Melhor que mediar um conflito é evitar que este conflito aconteça e, momentos como este servem exatamente para isso, preparar bem toda a equipe para o integral respeito ao Código de Defesa do Consumidor”.



Como acionar o Procon?

Em Sorriso, o Procon conta com uma unidade no Ganha Tempo Central e um posto de atendimento no Ganha Tempo da Zona Leste.

Para acionar o órgão de defesa do consumidor, também é possível entrar em contato pelo Disk Denúncia 0800 000 4723 ou ainda pelo (66) 99938 1091.

“

A boa prática do comércio parte do bom entendimento.

”



O próximo cliente do varejo pode ser um robô autorizado pelo consumidor

Fonte: Varejo S.A.

Durante muito tempo, a principal preocupação do varejo digital foi entender o comportamento do consumidor, onde ele clica, quanto tempo permanece em uma página, por que abandona um carrinho, qual canal prefere e qual oferta tem mais chance de conversão.

Agora, uma nova camada começa a entrar nessa equação. Em vez de vender apenas para uma pessoa navegando pelo site ou pelo aplicativo, o varejo terá de se preparar para interagir também com agentes de inteligência artificial capazes de pesquisar, comparar, organizar escolhas e, em alguns casos, executar compras em nome do consumidor.

Esse movimento ainda está em fase inicial, mas já aponta para uma mudança importante na lógica das transações digitais. O cliente continua sendo humano. A decisão final, em tese, também. Mas parte da jornada pode passar a ser conduzida por sistemas automatizados, programados para buscar a melhor condição, respeitar preferências, avaliar risco, escolher fornecedores e concluir pagamentos dentro de limites previamente definidos.

Na prática, isso significa que o varejo pode estar diante de um novo tipo de “comprador”: não uma pessoa, mas um agente autorizado por ela.

O tema foi abordado recentemente por Gustavo Carvalho, vice-presidente de Serviços de Valor Agregado da Visa do Brasil, em artigo publicado no TI Inside. No texto, ele chama atenção para o impacto do chamado comércio agêntico sobre o varejo, os meios de pagamento e o mercado de adquirência, especialmente em um cenário no qual assistentes virtuais passam a atuar de forma mais ativa nas transações.

O ponto central é que a tecnologia, sozinha, não resolve o desafio. Para que esse modelo avance, será preciso criar uma infraestrutura capaz de responder a perguntas que hoje ainda não estão completamente resolvidas: como provar que uma compra feita por um agente de IA foi realmente autorizada pelo consumidor? Quem assume a responsabilidade em caso de fraude? Como separar um assistente legítimo

de uma ação automatizada maliciosa? E como garantir que diferentes canais de venda conversem entre si com o mesmo nível de segurança?

O próprio mercado brasileiro ainda mostra sinais de maturidade desigual. Segundo estudo da Visa Acceptance Solutions com a PYMNTS Intelligence citado por Gustavo Carvalho, 80% dos credenciadores afirmam estar preparados para habilitar o comércio unificado, mas apenas 31% dos estabelecimentos brasileiros entregam hoje uma experiência de pagamento equivalente entre canais físicos e digitais.

Esse dado é importante porque mostra que o desafio não está apenas no futuro da IA. Ele começa em uma dificuldade já conhecida pelo varejo: integrar sistemas, jornadas, estoques, pagamentos, dados e canais de atendimento. Antes de vender para agentes digitais, muitas empresas ainda precisam resolver a fragmentação da própria operação.

No comércio tradicional, o lojista se acostumou a olhar para sinais humanos: comportamento de navegação, histórico de compras, localização, recorrência, ticket médio e forma de pagamento. No comércio mediado por IA, parte desses sinais pode mudar. A compra pode ser mais rápida, menos emocional, mais comparativa e mais dependente de parâmetros objetivos, como preço, prazo, reputação, disponibilidade e segurança da transação.

Isso altera também a disputa competitiva. Se um agente digital passa a comparar ofertas em nome do consumidor, o varejista que não tiver dados bem estruturados, checkout eficiente, política clara de entrega e sistemas confiáveis pode simplesmente ficar fora da recomendação, mesmo que tenha um bom produto.

Esse debate estará presente no Omnivarejo 2026, que será realizado de 27 a 29 de agosto, em João Pessoa. Gustavo Carvalho, da Visa Brasil, é um nome confirmado nesta edição do evento, que reunirá empresários, especialistas e lideranças do setor para discutir inovação, tecnologia, experiência do consumidor, dados, meios de pagamento e os novos caminhos do varejo.



CDL Odonto - O tratamento odontológico ideal para você!

O CDL Odonto é um plano odontológico com preços especiais para empresas associadas, atendendo colaboradores e dependentes por meio da Operadora Odontoprev.

Ótimo custo-benefício para manter em dia a saúde bucal da sua família.



Central de Atendimento:
(66) 99650-7301



NETWORKING CDL

Evento debate mercado global e oportunidades de importação e exportação para empresários

Encontro reuniu empresários para discutir estratégias de inserção no comércio internacional

A CDL Sorriso realizou, na noite do dia 18 de junho, mais uma edição do Networking CDL. Com o tema “Sorriso e o Mercado Global: como importar e exportar na prática”, o evento teve a participação de Hélio Barbosa, delegado em Mato Grosso do Conselho Brasileiro das Empresas Comerciais Importadoras e Exportadoras (CECEX).

“Debater importação e exportação com um especialista que apresenta técnicas, caminhos e orientações práticas é uma oportunidade importante para que o empresário compreenda como pode ingressar no mercado global”, destacou o presidente da CDL Sorriso, Paulo Silvestro.

Com mais de duas décadas de experiência em comércio exterior, Hélio explicou que a internacionalização dos negócios deixou de ser uma possibilidade distante e passou a fazer parte do planejamento estratégico das empresas.

“O mercado está cada vez mais globalizado e os empresários já percebem essa necessidade. Muitas empresas ainda compram de quem importa, mas precisam

buscar autonomia. Além disso, o acesso ao mercado internacional proporciona inovação, novos produtos e uma visão mais ampla para os negócios”, afirmou.

O evento também proporcionou um espaço para troca de experiências entre empresários que já possuem contato com operações internacionais e aqueles que pretendem iniciar esse processo.

Carlos Siqueira, da AC Acessórios, participou do encontro em busca de atualização sobre o tema. “Já iniciamos um processo de importação em outro momento, mas não era a ocasião adequada para avançar. Temos intenção de retomar esse projeto no futuro, por isso viemos em busca de mais conhecimento”, comentou.

Já Matheus Canchilheri, da MK Empilhadeiras, empresa que já atua com importação, ressaltou a importância da capacitação contínua. “Sempre há algo novo para aprender. Eventos como esse ajudam a esclarecer dúvidas e mostram a importância de entender cada etapa do processo para atuar com mais segurança”, disse.





Maior feira de liquidação de Sorriso movimentou o comércio no domingo, 12 de julho

Evento fortaleceu as vendas e os negócios e proporcionou um dia de lazer para toda a família

A Liquida CDL 2026 confirmou mais uma vez sua força como a maior feira de liquidação do varejo de Sorriso. Realizado pela CDL Sorriso no domingo, 12 de julho, o evento reuniu empresas de diversos segmentos em 12 horas de programação.

Nesta edição, a feira contou com uma estrutura ainda maior e mais confortável, ampliando os espaços para expositores e visitantes. A organização investiu em melhorias que garantiram mais comodidade, circulação e uma experiência ainda melhor para quem participou do evento.

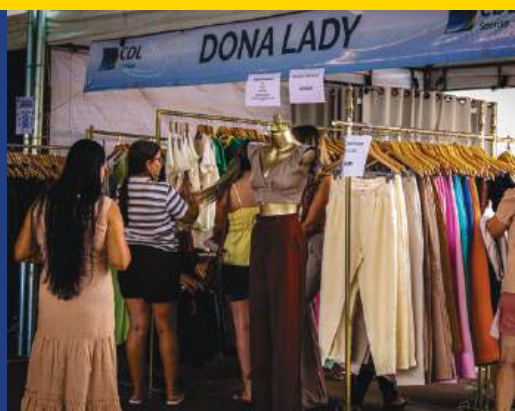
Durante a Feira, o público aproveitou descontos de até 70% em uma grande variedade de produtos e serviços, encontrando oportunidades exclusivas e contribuindo para o fortalecimento do comércio local.

Além das ofertas, a Liquida CDL também foi marcada por momentos de entretenimento.

Os visitantes receberam brindes exclusivos, participaram de sorteios de diversos prêmios e aproveitaram uma praça de alimentação com diversas opções gastronômicas e chopp gelado, que se tornou um ponto de encontro durante todo o dia.

As famílias também contaram com um Espaço Kids, equipado com brinquedos infláveis, além da distribuição gratuita de pipoca e algodão-doce, garantindo diversão para as crianças enquanto os pais realizavam suas compras.

A gerente-executiva da entidade, Eliane Tomasin, comemorou o resultado de mais uma edição. "Encerramos mais uma Liquida CDL com a sensação de dever cumprido. É muito gratificante ver os lojistas vendendo, as pessoas comprando, as empresas fazendo negócios e o público circulando durante todo o dia. Esse é o objetivo da Liquida: fortalecer o comércio local e gerar oportunidades para todos", finalizou.



CDL CONVÊNIOS

Atenção associados CDL, aproveite os descontos e benefícios especiais

Alimentação



Beleza e Estética



Educação



Moda e Vestuário



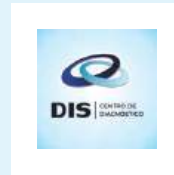
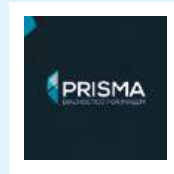
Publicidade



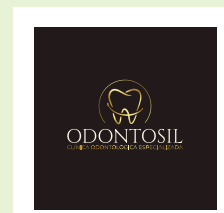
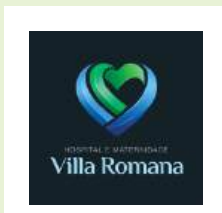
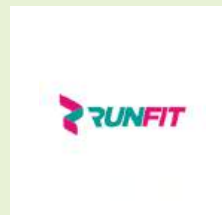
CDL CONVÊNIOS

Atenção associados CDL, aproveite os descontos e benefícios especiais

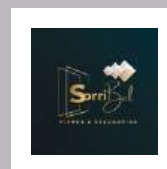
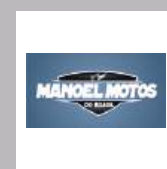
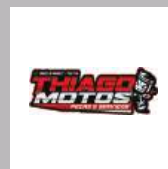
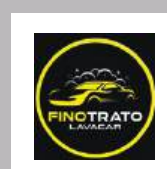
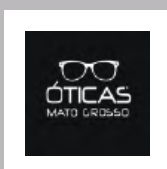
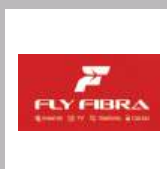
Laboratório



Saúde e Bem Estar



Prestação de Serviços





Reinauguração da Nova Sede

25^{ANOS}



Juntos com você, Lojista!









CERTIFICADO DIGITAL

SEGURANÇA E PRATICIDADE NA PALMA DA SUA MÃO

Mais **agilidade**, **segurança** e **validade jurídica** nas suas operações digitais.

**CERTIFICADOS PARA
VOCÊ E SUA EMPRESA**



**PESSOA
FÍSICA**



**PESSOA
JURÍDICA**



e-SAÚDE
PARA PROFISSIONAIS
DA SAÚDE



e-JURÍDICO
PARA PROFISSIONAIS
DO DIREITO



**CERTIFICADOS
ICP-BRASIL**
CONFIANÇA QUE
DÁ SEGURANÇA.



**TECNOLOGIA,
CONFIANÇA E
CREDIBILIDADE**
*que você pode
confiar.*



FALE COM A CDL SORRISO
Central de Atendimento
(66) 99650-7301



**EMITA SEU
CERTIFICADO
POR
VIDEOCONFERÊNCIA!**

Atendimento ágil, seguro
e de onde estiver.





Você empresário, venha fazer parte da CDL Sorriso

Amplie a visibilidade da sua marca com os convênios CDL Sorriso

Ser conveniado é conectar seu negócio a uma rede de associados que cresce a cada dia.

Aqui sua empresa ganha visibilidade e credibilidade, fortalecendo relações e aumentando as vendas.

Ao oferecer benefícios exclusivos, você transforma sua marca em referência, gera valor e se posiciona como parceiro estratégico do comércio local.

Sistema CNDL

