



O Lojista

Abril • Maio • Junho

Sistema CNDL



www.cdlsorriso.com.br

INFORMATIVO DA CÂMARA DE DIRIGENTES
LOJISTAS DE SORRISO/MT



LIQUIDA CDL 2025 iDA

A maior feira do varejo de Sorriso foi recorde de público e vendas. Evento contou com uma estrutura de **3.300 m² de área coberta** e a participação de mais de **80 empresas** liquidando seus estoques

Palestra-show sobre vendas reúne mais de 700 pessoas em Sorriso

Pág. 07 e 08

CDL Sorriso marca presença na FBV 2025, o maior evento de inovação e varejo do Brasil

Pág. 09

CDL Sorriso lança novo produto para apoiar o empresário na gestão estratégica do seu negócio

Pág. 12

Diretoria

Alcionir Paulo Silvestro
Presidente

Reinaldo Safadi Junior
Diretor de núcleo

Charles Buhl Schilling
Vice Presidente

Ivete Da Silva
Diretor CDL Jovem

Rafael Elias Rovaris
1º Diretor Secretário

Vanderlei Gralak
Conselho consultivo

Rudimar Denti
1º Diretor financeiro

Gilberto Carlos Gasparotto
Conselho fiscal titular

Jeferson Volnei Portella
2º Diretor secretário

Samaroni Espens
Conselho fiscal titular

Neri Armino Rieger
2º Diretor Financeiro

Vanderlei Marcelino
Conselho fiscal titular

Zildete Linhares Do Prado
1ª Diretora comercial

Francieli Aparecida de Lorensi G.
Conselho fiscal suplente

Rodrigo Afonso Weschenfelder
2º Diretor comercial

Cristiano Raiter
Conselho fiscal suplente

Gerusa Pasini Rader
Diretora de eventos

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: **LAUD Marketing**

Palavra do Presidente

Paulo Silvestro

CDL Sorriso – Triênio 2025/2027



Prezados associados, empresários e parceiros,

Encerramos o primeiro semestre de 2025 com a sensação de dever cumprido e com a certeza de que estamos no caminho certo. Seguimos à risca o planejamento estabelecido em janeiro e, mesmo diante de um cenário econômico atípico — marcado por juros elevados, crédito escasso e um consumidor mais cauteloso — conseguimos avançar com responsabilidade, união e visão estratégica.

Nossa agenda na CDL tem sido intensa e repleta de realizações. Participamos ativamente de encontros, reuniões e eventos, tanto em nossa casa, a CDL Sorriso, como também na Federação, a FCDL, onde tenho a honra de atuar como diretor distrital. Essas oportunidades de networking e troca de experiências têm sido fundamentais para fortalecer nossa representatividade e ampliar nosso olhar para boas práticas e soluções inovadoras.

Tivemos ainda a valiosa oportunidade de visitar a CDL Caxias do Sul, onde acompanhamos de perto a reunião de planejamento estratégico mensal daquela entidade. Essa imersão nos proporcionou insights valiosos sobre gestão associativista e profissionalização, além de reforçar nosso compromisso com a excelência. A visita coincidiu com nossa participação na FBV – Feira Brasileira do Varejo, em Porto Alegre, um verdadeiro marco para a comitiva de diretores e colaboradores da CDL Sorriso, que puderam vivenciar a grandiosidade de um evento referência no setor.

No campo da representatividade institucional, mantivemos uma agenda proativa junto aos conselhos municipais, especialmente nos de desenvolvimento econômico e inovação. Acreditamos que o fortalecimento do diálogo com o poder público é essencial para construir um ambiente mais favorável ao empreendedorismo e à geração de oportunidades.

Outro pilar que merece destaque é o investimento contínuo no desenvolvimento dos nossos associados. Através da Escola de Negócios, promovemos cursos e capacitações voltados à realidade do varejo local, ao passo que aprimoramos nossa comunicação institucional para atender, com mais assertividade, as reais demandas de nossos empresários.

Celebramos também o sucesso da última edição da Liquida CDL, a maior e mais bem-sucedida da história da entidade, com recorde de participantes, expositores e faturamento. Este resultado reforça nosso compromisso com a promoção do comércio local e a valorização dos nossos empreendedores.

Estamos apenas no começo. O segundo semestre promete ainda mais entregas, ações e eventos pensados para fortalecer a CDL Sorriso e, principalmente, gerar valor para você, nosso associado.

Vamos juntos, porque o melhor ainda está por vir!

Paulo Silvestro

PRESIDENTE DA CDL SORRISO



Segunda edição do Networking Empresarial da CDL é realizada na RST Silos e Armazéns



No dia 16 de abril, a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Sorriso promoveu a segunda edição do Networking Empresarial. Desta vez a visita foi à RST Indústria e Comércio de Equipamentos Agroindustriais Ltda., referência regional na fabricação e montagem de silos e outros equipamentos para armazenagem.

Com mais de 26 anos de história no município, a RST é uma empresa familiar que cresceu junto com Sorriso, contribuindo significativamente para o desenvolvimento econômico local.

A comitiva da CDL foi liderada pelo presidente da entidade, Paulo Silvestro, e contou com a presença de diretores da instituição, além do presidente da Câmara Municipal, Rodrigo Materrazzi; do secretário de Agricultura e Meio Ambiente, Clóvis Picollo; e do secretário-adjunto de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Ronei Mazzardo.

De acordo com Silvestro, o objetivo da ação é promover a aproximação entre empresários locais, fortalecendo as relações comerciais por meio da troca de experiências e conhecimento.

“Essa visita de negócios é um momento ímpar. Conhecemos processos, trocamos experiências com outros empresários e integramos os poderes públicos nesse processo. É uma troca fundamental para que os negócios fluam, saindo do nosso ambiente habitual e descobrindo o potencial do agro e da produção local. Sorriso tem empresas com um potencial incrível, e o networking visa justamente dar visibilidade a isso”, destacou o presidente.

Durante o encontro, os participantes puderam conhecer de perto a estrutura da RST e acompanhar parte dos seus processos operacionais. A recepção foi feita pela proprietária Zildete Zorzo, que, junto aos filhos — atuantes desde a fundação da empresa — e à equipe da RST, apresentou com orgulho a trajetória da organização.

Zildete, que também integra a diretoria da CDL, expressou sua satisfação em receber a comitiva. “É uma alegria abrir as portas da nossa empresa e compartilhar um pouco da nossa história com outros empresários da cidade”, afirmou.

Para o diretor da CDL, Neri Rieger, o networking tem um impacto muito positivo nos participantes. “Percebemos aqui a surpresa de todos ao ver que Sorriso abriga uma empresa deste porte e com esse potencial de crescimento. Temos muito a mostrar e esse projeto da CDL tem essa missão”, afirmou.

“Uma iniciativa muito positiva da CDL, ao promover esse contato entre empresários e valorizar as empresas que cresceram junto com Sorriso”, disse o secretário-adjunto, Ronei Mazzardo.

Já o secretário Clóvis Picollo falou em nome do prefeito, Alei Fernandes. “É fundamental dar visibilidade às empresas que impulsionam os setores industrial e do agronegócio. O Poder Executivo está de portas abertas para todas as empresas”.

O presidente da Câmara também destacou a importância do evento. “Essa troca de conhecimentos é essencial. Estamos falando de uma empresa que começou pequena e hoje emprega mais de 45 pessoas. O Legislativo apoia iniciativas que geram desenvolvimento, emprego e renda”, frisou.

Ao final da visita, os participantes desfrutaram de um delicioso café da manhã, aproveitando o momento para fortalecer o networking, trocar ideias e ampliar conexões comerciais.



ATENÇÃO CONTRIBUINTE DE MT:

Nova Portaria Sefaz impacta a emissão de NF-e e NFC-e

A Secretaria de Fazenda do Estado de Mato Grosso (SEFAZ-MT) publicou a Portaria nº 043/2025, que traz novas regras para a emissão de documentos fiscais eletrônicos e a integração dos meios de pagamento. A obrigatoriedade começou em 1º de maio, exigindo algumas adequações dos empreendedores.

O QUE MUDA?

Agora está regulamentado o uso do Evento de Conciliação Financeira (ECONF) para registrar pagamentos realizados em datas diferentes da emissão do documento fiscal.

Isso garante maior rastreabilidade entre os pagamentos recebidos e as NF-e/NFC-e emitidas.

QUEM DEVE FICAR ATENTO?

As novas regras ampliam os CNAEs (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), que serão obrigados a emitir documentos fiscais com meios de pagamento garantidos.

O Anexo III da Portaria traz a lista completa dos novos CNAEs. Se o código da empresa estiver na lista, será preciso configurar o sistema fiscal para incluir a forma de pagamento (cartão, dinheiro, PIX, boleto, etc.) em cada venda.

- Comércio varejista de veículos e motos
- Lojas de departamento
- Laticínios, tabacarias, lojas de conveniência
- Informática, móveis, papelarias, farmácias, joalherias e muito mais.

IMPORTANTE

A integração dos meios de pagamento com os documentos fiscais eletrônicos é obrigatória e deve seguir os critérios definidos nos Ajustes SINIEF e na Nota Técnica 2024.002 - ENCAT. Os empresários precisam verificar se sua empresa está entre os CNAEs obrigados.



CDL Sorriso investe em treinamento para colaboradores

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Sorriso está promovendo um treinamento de excelência para seus colaboradores, com foco na qualificação da equipe e no aprimoramento dos serviços oferecidos aos associados da entidade. A iniciativa visa preparar e engajar os profissionais, fortalecendo o associativismo e ampliando a capacidade de oferecer soluções mais eficazes aos empreendedores.

O treinamento está sendo conduzido pelo consultor Fábio Granja, idealizador da PrioriB2 Negócios Inteligentes e administrador com vasta experiência em gestão de negócios e sistemas associativos. “Nosso objetivo é conectar os colaboradores entre si e com as áreas da instituição, promovendo uma atuação mais estratégica e integrada, para que a equipe possa ajudar os empreendedores com soluções práticas que fortaleçam seus negócios”, destaca.

A primeira etapa do trabalho está focada em diagnosticar processos internos, compreender o perfil profissional de cada colaborador, ouvir suas percepções e entender o funcionamento de cada setor. “A partir desse mapeamento, serão desenvolvidos planos de ação com o objetivo de otimizar entregas e alinhar os resultados às expectativas do empresariado local – desafio cada vez mais presente nas entidades de classe”, explica.

Granja ressalta ainda que a integração da equipe é essencial para alcançar resultados expressivos. “O grande segredo de um planejamento estratégico bem-sucedido está na organização e no engajamento em prol da missão e do propósito institucional. Entender as expectativas do público-alvo e conectar essas demandas com processos bem estruturados é o caminho para o sucesso”, afirma.

Segundo ele, a CDL Sorriso é reconhecida nacionalmente como uma entidade de referência dentro do sistema de CDLs, e nesse contexto, os colaboradores ocupam papel central. “Eles são peças-chave no processo. Investir no desenvolvimento humano e na gestão estratégica é garantir que a entidade continue sendo sinônimo de inovação e apoio ao empreendedorismo local”, conclui.

Palestra-show sobre vendas reúne mais de 700 pessoas em Sorriso

O Auditório Magessi, no Centro de Eventos Ari José Riedi, ficou lotado na noite do dia 06 de maio, reunindo centenas de sorrisenses que prestigiaram a palestra-show “Assim Nasce um Vendedor”, conduzida pelo renomado palestrante Rodrigo Morart.

Com uma abordagem teatral e envolvente, Rodrigo, ao lado de sua esposa Rejane Morart, encantou o público ao interpretar personagens marcantes e levar, de forma leve e inspiradora, reflexões valiosas sobre vendas, comportamento e motivação.

Durante a apresentação, o casal abordou temas essenciais como autoestima, atendimento ao cliente, empreendedorismo e marketing, tanto no formato tradicional quanto digital, promovendo conhecimento prático e momentos de grande interação com a plateia.

Ator profissional há mais de 40 anos, Rodrigo também é palestrante e consultor empresarial, com um histórico de mais de mil palestras realizadas no Brasil e no exterior.

É autor do livro “O Grande Vendedor”, que ganhou vida nos palcos, se transformando no espetáculo. “Quando se fala em palestra de vendas, logo pensamos em slides, gráficos e técnicas. Mas, no fim das contas, o que o vendedor realmente busca é resultado. Foi daí que surgiu a ideia de unir a arte teatral ao universo das vendas — trazendo o lúdico, o cotidiano e os desafios reais do vendedor para o palco. O objetivo é despertar a curiosidade, ensinar com leveza e, principalmente, mostrar como é desafiador ser um verdadeiro vendedor. Afinal, todo vendedor é um pouco ator também”, disse.



Conforme o presidente da CDL, Paulo Silvestro, o mercado está em constante transformação e os empresários, gestores e vendedores precisam compreender esse novo comportamento do consumidor e estar preparados para oferecer melhores experiências.

Para ele, o evento foi um verdadeiro espetáculo e uma oportunidade valiosa de aprendizado, unindo conhecimento, inovação, criatividade e uma boa dose de humor. “Vendemos o tempo todo, produtos, serviços, nossa própria imagem e, acima de tudo, confiança ao consumidor, que está ligado às mudanças e em busca de experiências diferenciadas. A CDL está atenta a essas transformações e investe continuamente em conhecimento, cumprindo um papel social e promovendo mudanças positivas na vida de seus associados, fortalecendo e empoderando o ambiente de negócios”, afirmou.

Para Leonice Soares Araújo, vendedora da loja Okasional Modas, a experiência foi inovadora e trouxe valiosos conhecimentos para quem está desbravando o novo universo das vendas. “Foi maravilhoso e ampliou nossos conhecimentos sobre vendas”.

Mateus Camargo de Souza, vendedor da Strike Auto Center, destacou a qualidade da palestra, repleta de dicas práticas. “Sempre há algo novo a aprender, e o uso do humor na transmissão do conteúdo foi essencial para prender a atenção do público”, pontuou.

Deidiane Lima, consultora comercial da ABAM Proteção Veicular, considerou o momento extremamente motivador, com um aprendizado único e criativo. “A experiência fugiu do convencional e despertou reflexões importantes sobre como a motivação impacta diretamente no sucesso em vendas”, frisou.





CDL Sorriso marca presença na FBV 2025, o maior evento de inovação e varejo do Brasil

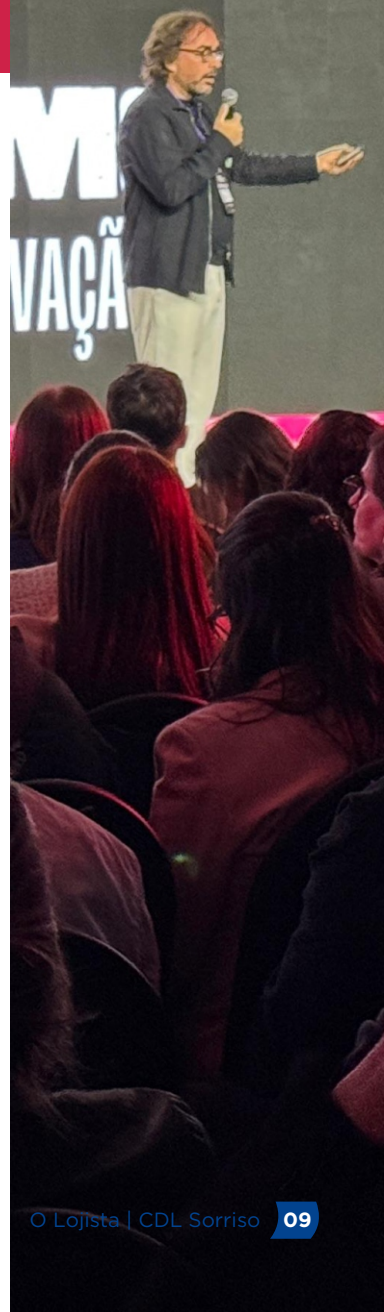
A CDL Sorriso esteve presente na Feira Brasileira do Varejo (FBV) 2025, reforçando seu compromisso com a inovação e o desenvolvimento do setor varejista local. Com uma comitiva especialmente formada para a ocasião, a entidade participou ativamente da programação do maior evento de varejo e inovação do Brasil, que aconteceu de 21 a 23 de maio, no Centro de Eventos FIERGS, em Porto Alegre (RS).

A participação da CDL foi além da presença institucional: foi uma verdadeira imersão em conhecimento, networking e experiências práticas que vão fortalecer o comércio de Sorriso e região.

Muito além do varejo, a edição de 2025 da FBV ofereceu uma ampla gama de painéis, workshops e debates com foco em inovação, comportamento do consumidor, redes sociais, inteligência artificial e novas tecnologias, com a presença de grandes especialistas e lideranças que são referência em suas áreas.

A presença da CDL Sorriso na FBV 2025 representa um investimento estratégico em prol do comércio local. Mais do que participar, a entidade assume o papel de agente transformador, com o objetivo de trazer para Sorriso as principais tendências, ideias inovadoras e boas práticas apresentadas no evento.

De acordo com o presidente da CDL Sorriso, Paulo Silveira, essa atuação reforça o compromisso da entidade em promover o desenvolvimento econômico da região e fortalecer os empreendedores locais por meio do conhecimento e da inovação. "O maior objetivo é levar ao associado o que há de mais atual no cenário nacional do varejo, para que ele fique conectado àquilo que está acontecendo nos grandes centros", destacou.





Intercâmbio entre CDLs fortalece o associativismo e inspira novas práticas em Sorriso

Dirigentes de Sorriso visitam a CDL Caxias do Sul para conhecer sua estrutura, processos e estratégias que a tornaram referência nacional em gestão associativista.

Em busca de excelência na gestão associativista e inspiração para fortalecer o comércio local, uma comitiva da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Sorriso realizou uma visita, no dia 21 de maio, à sede da CDL Caxias do Sul. O objetivo foi conhecer a estrutura, os produtos, os processos de gestão e os diferenciais que posicionam a entidade gaúcha entre as cinco maiores CDLs do Brasil.

Com mais de 5.700 associados ativos e completando 60 anos de atuação em 2025, a CDL Caxias do Sul é reconhecida nacionalmente por sua gestão estratégica, equipe profissionalizada e forte relacionamento com o setor público e privado. Atualmente, a entidade conta com mais de 80 colaboradores e oferece uma ampla gama de soluções para empresas associadas.

Durante a visita, os dirigentes da CDL Sorriso foram recebidos pela diretoria e puderam conhecer os bastidores da operação, desde os serviços prestados até os indicadores de desempenho que sustentam a tomada de decisões.

“Tivemos uma verdadeira aula sobre como administrar uma entidade — que, na prática, é tratada como uma empresa, com estrutura organizada, processos bem definidos, gestão estratégica, indicadores e mapeamento de todas as áreas. Saímos repletos de conhecimento que levaremos para a CDL Sorriso”, disse o presidente Paulo Silvestro.

Para o gerente administrativo e financeiro da CDL Caxias, Carlos Alberto, a visita representa muito mais do que uma troca de informações: é uma oportunidade de fortalecer o associativismo.

“Ficamos muito felizes com a sugestão de virem nos visitar, nos conhecer e trocar experiências. O associativismo só funciona quando os líderes atuam com o verdadeiro propósito de contribuir”, afirmou.

O segundo vice-presidente da CDL Caxias, Lucas Feldens Magnani, explicou que o crescimento da entidade é resultado de um processo contínuo de profissionalização e planejamento.

“A gente não chegou em quinto por nada. Chegamos por muito trabalho, sacrifício, doação e, principalmente, por gestão. Substituímos reuniões improdutivas por ações estratégicas, mudamos estrutura, planejamos e crescemos”.

“A gente não chegou em quinto por nada. Chegamos por muito trabalho, sacrifício, doação e, principalmente, por gestão. Substituímos reuniões improdutivas por ações estratégicas, mudamos estrutura, planejamos e crescemos”.

Encerrando a visita, o presidente da CDL Caxias do Sul, Mauro Andreazza, compartilhou com os visitantes os pilares que sustentam a entidade: escutar os associados, atender às necessidades com equidade e manter uma boa relação com o poder público. “A chave está em escutar o associado. Ele diz tudo sobre o que devemos fazer. E também em tratar o pequeno da mesma forma que o grande. Quando diferenciamos, o fracasso é certo”, finalizou.

Perspectivas para o futuro

A comitiva da CDL Sorriso volta para o Mato Grosso com novas ideias, estratégias e exemplos práticos para aplicar em sua realidade. A visita reforça o poder transformador do associativismo quando aliado à gestão profissional, ao propósito coletivo e à colaboração entre entidades.

A expectativa é que novas ações conjuntas surjam a partir desse intercâmbio — fortalecendo não apenas as CDLs envolvidas, mas o desenvolvimento econômico local e regional.



CDL Sorriso lança novo produto para apoiar o empresário na gestão estratégica do seu negócio

A Assessoria de Planejamento Financeiro é uma parceira do empresário no dia a dia da gestão



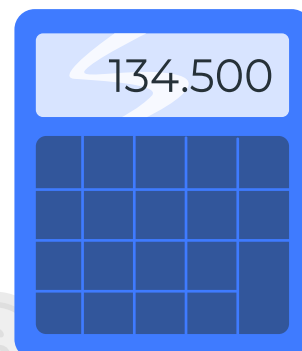
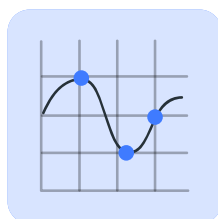
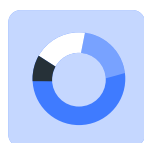
A CDL Sorriso dá mais um passo em direção ao fortalecimento do empresariado local com o lançamento de um novo serviço exclusivo: a Assessoria de Planejamento Financeiro. O foco é claro — oferecer apoio real e personalizado ao empresário que busca mais clareza, controle e estratégia para tomar decisões com segurança e fazer sua empresa crescer de forma sustentável.

Voltada para os micro, pequenos e médios empresários, a proposta é construir uma gestão financeira mais organizada, estruturada e focada em resultados. Entre os principais pilares do serviço estão: organização financeira; planejamento de fluxo de caixa; apoio na tomada de decisões estratégicas; e acompanhamento personalizado.

Segundo o presidente da entidade, Paulo Silvestro, a proposta é ser um parceiro do empresário no dia a dia da gestão, auxiliando diretamente na construção de estratégias financeiras, na organização dos processos e na superação de desafios. Em especial, para aqueles empresários que precisam conciliar as exigências operacionais com a visão de futuro da empresa.

“Queremos estruturar produtos e serviços alinhados às reais necessidades do associado, estando mais próximos e contribuindo com seu crescimento. Cada empresa está em um estágio diferente de maturidade — seja na gestão, nas vendas, nas finanças, no marketing ou no planejamento — e essa assessoria vem justamente para acompanhar esse momento e construir soluções práticas junto com o empresário”, explica.

A Assessoria de Planejamento Financeiro já está disponível aos associados CDL Sorriso. Para mais informações, basta entrar em contato com a entidade.





Direito em Foco CDL

O avanço do trabalho remoto e híbrido: novos desafios sobre direitos e deveres de empregados e empregadores

Nos últimos anos, a relação trabalhista passou por uma transformação acelerada. Com a pandemia da Covid-19, muitas empresas adotaram às pressas o modelo remoto, e o que começou como uma solução emergencial acabou se consolidando como uma alternativa viável e até preferida por diversos segmentos. Com fim da pandemia, muitas empresas e colaboradores continuaram a desenvolver o trabalho remoto e, em outros casos, aprimoraram o trabalho remoto com o presencial, ou seja, um modelo híbrido, unindo o melhor dos dois mundos.

Essa mudança, no entanto, trouxe uma série de novas questões jurídicas: o que pode ou não ser exigido pelo empregador? O trabalhador tem direito a reembolso de despesas? Como garantir saúde, segurança e direito ao descanso fora do ambiente físico da empresa? Este parecer busca lançar luz sobre essas dúvidas, à luz da legislação trabalhista brasileira atual.

O que diz a lei sobre o trabalho remoto

A partir da Reforma Trabalhista de 2017, a CLT passou a prever, de forma mais clara, o chamado teletrabalho ou trabalho remoto (artigos 75-A a 75-E). Trata-se da prestação de serviços fora das dependências da empresa, com uso de tecnologia, sem se confundir com trabalho externo ou operador de telemarketing.

Nessa modalidade, o serviço é prestado pelo colaborador fora das dependências da empresa empregadora, podendo utilizar os equipamentos eletrônicos e softwares fornecidos para o desenvolvimento de suas atividades. Essa modalidade implica, por um viés, em redução de custos com deslocamento diários até o estabelecimento empresarial, amplia a comodidade do trabalhador, pode haver flexibilização dos horários, conforme o caso e reduz custos fixos para o empregador, que por vezes pode operar em estabelecimentos menores sem comprometer a produtividade.

De outro lado, essa modalidade acarreta transferência de parte do custo operacional para o empregado, como energia elétrica e internet. Por essa razão, quando o empregado participa ou contribui, mesmo que com pequena margem, com parcela dos custos operacionais, é preciso que o empregador tome conhecimento de que essas despesas devem ser indenizadas, pois tanto a legislação quanto a jurisprudência trabalhista convergem no sentido de que o risco e os custos da atividade empresarial não devem ser transferidos ao colaborador.

O que a empresa precisa garantir

Mesmo trabalhando fora do estabelecimento empresarial, ao trabalhador continua garantido os direitos fundamentais, os quais se destacam:

- Fornecer equipamentos e condições adequadas de trabalho, ou arcar com os custos, caso isso esteja previsto em contrato;
- Zelar pela saúde e segurança do colaborador, inclusive oferecendo orientações sobre ergonomia e cuidados com o ambiente de trabalho doméstico;
- Respeitar o direito à desconexão, ou seja, não exigir que o empregado esteja disponível fora do horário combinado, protegendo seu tempo de descanso e convívio familiar;
- Proteger dados e informações sensíveis, em atenção à LGPD, especialmente em atividades que envolvam acesso remoto a sistemas corporativos.

E o que é esperado do empregado?

O trabalhador também passa a ter novas responsabilidades com o trabalho remoto ou híbrido. Algumas delas são:

- Cuidar bem dos equipamentos fornecidos pela empresa, garantindo seu uso adequado e seguro;
- Cumprir prazos e metas acordadas, mesmo sem a presença física de um supervisor;
- Seguir normas de segurança e sigilo de informações, além de manter os canais de comunicação sempre atualizados;
- Manter um ambiente adequado para o trabalho em casa, cooperando com a empresa na organização dessa rotina.

O crescimento do trabalho remoto e híbrido representa muito mais do que uma mudança de local: trata-se de uma transformação cultural e jurídica nas relações de trabalho. A legislação brasileira tem avançado para acompanhar essa realidade, mas muitos temas ainda exigirão contratos e acordos bem redigidos, negociação coletiva e, inevitavelmente, a interpretação dos tribunais.

Empresas e trabalhadores precisam aprender a construir relações de confiança, transparência e equilíbrio. Afinal, o trabalho remoto pode sim representar mais liberdade e qualidade de vida — desde que os direitos sejam respeitados e as responsabilidades bem compreendidas por todos os envolvidos.

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.



Liquida CDL 2025 consolida sucesso com mais de 80 empresas e mega estrutura

Feira de liquidação foi recorde de público e vendas

A 21ª edição da Liquida CDL, maior feira de liquidação do varejo de Sorriso, foi um verdadeiro sucesso. Realizado pela Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) no domingo, 06 de julho, o evento já tradicional no município reuniu mais de 80 empresas em um espaço com estrutura coberta de 3.300 m², superando expectativas e movimentando intensamente o comércio local.

Durante a feira, os consumidores encontraram descontos de até 70% em produtos de diversos segmentos, aproveitando ofertas exclusivas. A iniciativa reforçou o papel do Liquida CDL como motor de aquecimento da economia e oportunidade imperdível para comerciantes e consumidores.

“A Liquida CDL responde diretamente às necessidades do nosso comércio, superando desafios e fortalecendo a economia local. É uma oportunidade valiosa para o lojista renovar seu estoque, gerar giro e, ao mesmo tempo, para o consumidor adquirir produtos de qualidade com preços acessíveis. Houve um grande empenho de toda a equipe para entregar uma feira nesta grandiosidade e ficamos muito felizes em atender às expectativas dos comerciantes”, destacou o presidente da CDL Sorriso, Paulo Silvestro.

Mas não foram apenas os preços que chamaram atenção. A edição de 2025 apostou em uma programação diversificada para toda a família. Os visitantes ganharam brindes exclusivos e, a cada compra nas lojas participantes, receberam cupons para concorrer a prêmios ao final do evento. A praça de alimentação, com variedade de comidas e chopp gelado, tornou-se um ponto de encontro e lazer para os presentes.

Pensando no conforto das famílias, a organização ainda preparou um Espaço Kids com brinquedos infláveis, pipoca e algodão-doce distribuídos gratuitamente, garantindo diversão segura e gratuita para as crianças enquanto os pais faziam suas compras com tranquilidade.

Com a participação ativa do comércio local e a adesão massiva do público, o Liquida CDL 2025 mais uma vez comprovou seu sucesso, fortalecendo o varejo de Sorriso e deixando grandes expectativas para a próxima edição.



AULA IV - VENDAS ESTRATÉGICAS NA ERA DA HIPERCOMPETIÇÃO.

"Transformando Desafios em Oportunidades Competitivas"



ESCOLA DE NEGÓCIOS

FINANÇAS, TECNOLOGIA E MARKETING

APOIO REAL PARA QUEM FAZ O COMÉRCIO ACONTECER

Empreender no Brasil não é tarefa fácil. Muitos empresários sentem que trabalham demais, mas os resultados não acompanham o esforço. É comum a sensação de que o negócio tem potencial, mas está travado, sem conseguir avançar como poderia.

Foi justamente para mudar essa realidade que a CDL Sorriso criou a Escola de Negócios – Finanças, Tecnologia e Marketing, uma parceira estratégica do empresário local. A iniciativa nasceu com o propósito de ouvir as dores dos empreendedores, entender seus desafios e apresentar soluções reais por meio de uma gestão empresarial estruturada.

Segundo o presidente da CDL, Paulo Silvestro, a Escola de Negócios foi pensada para oferecer capacitação de qualidade e informação prática para empresários em diferentes estágios de crescimento. “Nosso objetivo é contribuir com conhecimento para que os negócios prosperem, por meio de planejamento estratégico, processos organizados e ações que levem ao sucesso, seja na comercialização de produtos, na prestação de serviços ou na indústria”, afirma.

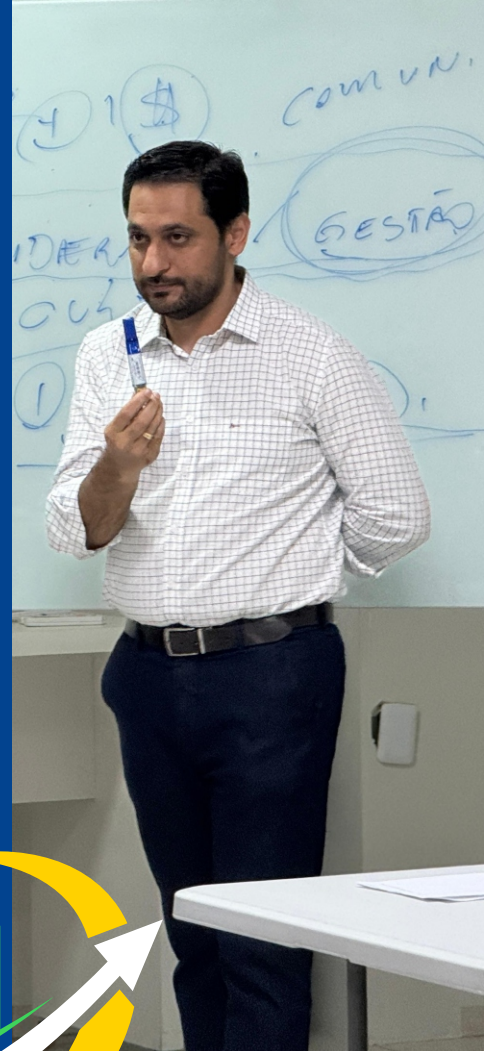
A Escola de Negócios oferece uma jornada transformadora de três meses, totalmente gratuita, com conteúdo voltado à realidade do comércio. Entre os principais diferenciais, estão: diagnóstico real da empresa; planos de ação claros e aplicáveis; apoio na tomada de decisões estratégicas; e conexão com outros empresários e soluções locais.

A formação é conduzida por Fábio Granja, especialista em escalar negócios com eficiência e inteligência. Com foco em organização, rentabilidade e crescimento sustentável, a metodologia é prática e personalizada para as demandas do mercado de Sorriso e região.

“O mercado está cada vez mais exigente e, para manter um negócio sustentável e em crescimento, é fundamental se aprimorar, acompanhar as inovações, adotar estratégias eficientes e investir em uma gestão mais profissional. É preciso ter um olhar atento para áreas como marketing, vendas, finanças e gestão de pessoas. Diante desse cenário, a Escola de Negócios surge como uma grande oportunidade para transformar sua empresa e impulsionar seus resultados”, explica Granja. A primeira turma já concluiu sua jornada e os empresários participantes relatam mudanças significativas na rotina e na performance de seus negócios.

“A Escola de Negócios veio em um momento oportuno para a minha empresa. Nós, comerciantes, precisamos entender melhor a gestão, principalmente em tempos econômicos desafiadores. O conhecimento e o controle financeiro que adquirimos têm nos ajudado muito na tomada de decisões. Além disso, estamos mais preparados para lidar com a concorrência e com o novo perfil de consumidor. A Escola tem sido fundamental nesse processo”, afirma Rony Borges, proprietário da Fast Eletrônica Automotiva.

Para participar da Escola de Negócios, os interessados devem entrar em contato com a CDL Sorriso.





Procon Sorriso adota informação e conciliação como ferramentas de trabalho

Informar, orientar e, desta forma, fomentar a convivência harmoniosa entre fornecedor e consumidor. Mais que punir empresários, o Procon de Sorriso busca garantir o pleno cumprimento do Código de Defesa do Consumidor agindo preventivamente.

Para que esta nova metodologia de trabalho se consolide, o Procon está enviando notificações recomendatórias (Nrs), que tratam de temas bem específicos de forma clara e abrangente, como, por exemplo, a apresentação de preços ao consumidor, que deve ser realizada de forma a permitir a fácil visualização.

O Procon também realiza visitas técnicas orientativas, listando aos empresários de cada segmento os requisitos impostos pela legislação. Nestas ações, além do documento que comprova que os fiscais estiveram no local, os profissionais fazem orientações verbais e sanam dúvidas para evitar que as empresas sejam alvos de denúncias ou reclamações junto ao órgão fiscalizador.

Além do contato direto com empresários, ao mesmo tempo, o Procon também mantém o diálogo franco com os consumidores. Foi desta forma que o órgão de defesa do consumidor intermediou a resolução de problemas junto às concessionárias Águas de Sorriso e Energisa.

A promoção de formação constante para seus servidores, com a participação de reuniões técnicas, bem como a disponibilização de palestras ao público, também integra o planejamento da instituição para consolidar um trabalho voltado à conciliação, permitindo assim que Sorriso continue se desenvolvendo com sustentabilidade.

Como acionar o Procon

Caso sejam flagradas situações que violem as regras impostas pelo Código do Consumidor, é possível acionar o Procon de Sorriso de diversas formas: via WhatsApp, pelo 99715-9078, ou pelo telefone 3907 8014, de segunda a sexta-feira, das 7h às 13h. Para quem prefere o atendimento presencial, a unidade do Procon funciona no Ganha Tempo Central, de segunda a sexta-feira, das 7h às 13h.

O Ganha Tempo da Zona Leste também conta com um ponto de atendimento aos consumidores. Há ainda o telefone 151, que funciona como Disque Denúncia. Outra opção é entrar em contato pelo e-mail procon@sorriso.mt.gov.br.



O PROCON É DEFENSOR DA ECONOMIA!

O Procon é parceiro nas
relações entre consumidor
e fornecedor.



CDC

Código de Defesa
do Consumidor



**VOCÊ SABIA QUE PODE ACESSAR
O CDC PELO SEU CELULAR DE
FORMA ON-LINE, PRÁTICA E SEGURA?**

OPÇÕES DE ACESSIBILIDADE!



Conteúdos
em formato
de Áudio



Conteúdos
em Libras



Conteúdos
para pessoas
com deficiência
visual



Versão
com letras
maiores



Versão com
contraste
e sem
contraste



Versão
digital
simplificada

ENDEREÇOS PROCON

Ganha Tempo Zona Leste:
Rua Panambi, n.º 350, no Industrial 1.ª Etapa
Ganha Tempo Central:
Rua Mato Grosso, 2458 - Centro Norte

TELEFONES

Atendimento ao público:
(66) 3907-8014/8022/8025
Fiscalização: (66) 3907-8023
Whatsapp: (66) 99938-1091
Disque Denúncia: 151

E-MAIL

procon@sorriso.mt.gov.br

Horário de atendimento:
7h às 13h





Minha Empresa
Faz História

Eletro Rovaris: Desde 1984 iluminando Sorriso

Como uma empresa familiar ajudou a construir a eletrificação no norte de Mato Grosso e se tornou referência em tecnologia, design e inovação

Quando José Carlos Rovaris e Inês Rovaris deixaram Realeza, no Paraná, em 1984, eles traziam na bagagem mais do que malas e sonhos: traziam a coragem de começar de novo em um local em plena expansão. Sorriso, ainda uma jovem cidade em processo de desbravamento, se tornaria palco de uma história de empreendedorismo que atravessa gerações: a trajetória da Eletro Rovaris.

A primeira loja, de madeira, que se chamava Comércio de Materiais Elétricos Sorriso Ltda, dava os primeiros passos em meio ao cenário de terra vermelha e um futuro incerto. Mas foi com trabalho duro, conhecimento técnico e muita persistência que José Carlos – ou simplesmente “Zé Rovaris”, como ficou conhecido – tornou-se um personagem-chave na eletrificação das áreas urbanas e rurais da região. Sua atuação como prestador de serviços da então Rede Cemat foi fundamental para levar energia a comunidades inteiras.

Crescer sem perder os valores

Ao longo de quase quatro décadas, a Eletro Rovaris evoluiu. Da modesta loja de madeira ao primeiro prédio em alvenaria, a empresa acompanhou – e muitas vezes liderou – o desenvolvimento de Sorriso e cidades vizinhas.

A virada de chave veio em 2014, quando a gestão passou para o filho Rafael Elias Rovaris e sua esposa, Marilice Rovaris. Juntos, eles trouxeram uma nova visão de negócios, sem perder os valores fundamentais herdados: transparência, seriedade e a filosofia de ‘fazer bem feito’.

Inovação em iluminação

O olhar atento para as tendências de mercado levou a empresa a novos horizontes. Em 2004, a Eletro Rovaris percebeu o potencial da iluminação decorativa para a construção civil de alto padrão. Era o começo de uma nova era.

Em 2015, nasceu a Rovaris Iluminação, com a missão de oferecer soluções em design de iluminação, encantando arquitetos, eletricitistas e consumidores finais. Dois anos depois, em 2017, veio a expansão para Sinop, com a inauguração da Óluz Iluminação. E mesmo em meio aos desafios da pandemia, em 2021, veio a abertura da loja em Lucas do Rio Verde, consolidando a presença da marca no norte de Mato Grosso.

Cinco pilares para atender todas as necessidades em eletricidade

Hoje, um dos grandes diferenciais da Eletro Rovaris é a estrutura organizada em cinco pilares, que garantem uma solução completa para os mais variados projetos e demandas elétricas. A empresa atua fortemente no varejo de material elétrico, oferecendo desde itens básicos até soluções sofisticadas. Além disso, executa obras de construção elétrica de diferentes portes, desenvolve projetos luminotécnicos personalizados, mantém uma fábrica própria de postes de concreto e oferece serviços especializados de manutenção e reforma de transformadores.

Para administrar tudo isso, o sócio-proprietário, Rafael Rovaris é categórico: o segredo está nas pessoas e nos processos bem definidos. “O comprometimento dos diretores e de toda a equipe faz a diferença na hora de prestar os melhores serviços e superar as expectativas do cliente”, afirma.

O apoio familiar

Ao falar da trajetória ao lado de sua esposa, Marilice, Rafael diz que a parceria vai além da vida pessoal e se reflete diretamente na administração da empresa, com cada um assumindo áreas estratégicas e complementares. “Minha esposa é uma pessoa iluminada, correta, minha metade. Juntos pode dar muito certo, somos um testemunho de que trabalhar em casal é muito bom”, revela.

A gestão de pessoas e a receita do sucesso

Gerir pessoas, segundo Rafael, é um dos maiores desafios do mundo corporativo. Exige sensibilidade, responsabilidade e um olhar constante para o crescimento pessoal e profissional de cada colaborador. “Prezamos por um ambiente de trabalho equilibrado, onde as pessoas se sintam valorizadas, motivadas e preparadas para enfrentar os desafios do mercado”, explica.

Segundo Rafael, que também atua como diretor da CDL Sorriso, o crescimento da Eletro Rovaris veio sempre pautado pela seriedade e simplicidade no trato com clientes e parceiros e que para empreender, é preciso manter o foco, buscar se especializar no seu ramo, cercar-se de pessoas especialistas, treinar sua equipe e, acima de tudo, “fazer bem feito”. “Fomos transparentes, honramos nossos compromissos e, dessa forma, mantivemos nosso negócio e crescemos. Não existe mágica: é trabalho, respeito e responsabilidade”, aconselha.





Projeto Conduz

Transformando vidas através da arte, cultura e disciplina

A CDL Sorriso, por meio do Projeto Conduz, reafirma seu compromisso com a responsabilidade social e com o bem-estar das famílias que integram o sistema lojista local. Mais do que oferecer oficinas, o projeto tem como missão direcionar e orientar crianças, adolescentes e jovens para um caminho de valores, respeito e desenvolvimento humano, contribuindo de forma significativa para a construção de um futuro mais seguro e digno.

O Conduz oferece aos dependentes de empresários e colaboradores de empresas associadas, atividades no contraturno escolar, como aulas de judô, capoeira, yoga e oficinas de música (violão, cajón e ukulele), conduzidas por profissionais qualificados e realizadas na sede da CDL.

As atividades são destinadas a crianças a partir de 5 anos (para yoga, capoeira e judô) e de 8 a 18 anos para as demais modalidades, com turmas nos períodos da manhã e da tarde, possibilitando uma melhor conciliação com a rotina escolar. Atualmente, cerca de 65 crianças e adolescentes participam do projeto.

O diferencial do Projeto Conduz está em sua proposta: não apenas formar talentos, mas transformar vidas. Através do incentivo à disciplina, à convivência saudável e ao desenvolvimento de habilidades emocionais e sociais, o projeto cumpre um papel essencial no fortalecimento dos vínculos familiares e na prevenção de vulnerabilidades.



“O objetivo do Conduz é ser um instrumento de transformação social, usando as atividades como ferramentas para desenvolver nas crianças a autoestima, a vencer desafios e a crescer como ser humano”, destaca o professor de música, Fernando Marques.

A transformação vivida pelas crianças participantes é nítida para as famílias, como destaca Monalisa Zanoni, mãe da aluna Maria Luiza Sofiatti, que teve mudanças bastante significativas ao participar da oficina de música.

“O Conduz entrou na nossa vida de forma simples e rápida, mas com um significado enorme e resultados surpreendentes. Com o passar do tempo, foi visível a mudança no comportamento da Maria, principalmente na timidez. O professor Fernando tem o poder e a sensibilidade de tocar o coração deles. Ele mostrou para ela que era capaz. O apoio e incentivo que ele passa, a deixaram muito mais segura. Ela ainda é tímida, mas hoje consegue se expressar com mais facilidade — já fez até apresentações, o que me surpreendeu muito. O compromisso com as aulas, a pontualidade, a disciplina - tudo isso reforçou o senso de responsabilidade. Ela tem prazer em participar, treina em casa por vontade própria, toca e canta para os avós. É lindo ver essa conexão”, ressalta a mãe.

“A família CDLSorriso, juntamente com o professor Fernando, estiveram lado a lado comigo no propósito de ajudar a formar o caráter do meu filho. Sou muito grata pela oportunidade”, complementa Tatiana Moreira da Silva, mãe do aluno João Miguel Moreira.

O acesso ao projeto não gera custos extras às empresas associadas, sendo viabilizado por meio das contribuições destinadas ao CDL Social. Com o Conduz, a entendida mostra que investir nas crianças e adolescentes é investir no futuro da comunidade.

SOCIAL SOCIAL SOCIAL



Equipe CDL Sorriso na palestra-show Assim Nasce um Vendedor



Presidente da CDL em entrevista à Rádio Centro América para falar sobre os 39 anos de Sorriso



Apresentação sobre o FCO, realizada em parceria com o Banco do Brasil



Visita à CDL Caxias do Sul



Visita à CDL Caxias do Sul



Visita à CDL Caxias do Sul



CDL Sorriso participando da Feira Brasileira do Varejo (FBV), em Porto Alegre (RS)



Papo Digital e pós-FBV com CDL e Sebrae



Participação do Projeto Conduz no Arraiá da São Pedro



Abertura da 21ª Edição da Líquida CDL



Participação de Toh e Béppi na 21ª Edição da Líquida CDL



Entrega de prêmios da 21ª Edição da Líquida CDL



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



SPC 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.

**Quer saber mais?
Entre em contato conosco.**

**Central de Atendimento:
(66) 99650-7301**

