

O Lojista

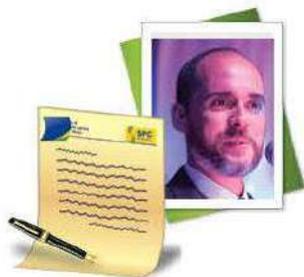
Barra Mansa RJ edição 71 - mai. e jun./ 2018
www.cdlbm.com.br
Facebook.com/CDLBM



Plano de saúde: por que sua empresa deve ter um?

Dentre os quesitos que proporcionam bem estar e condições dignas de trabalho para os colaboradores, está o cuidado com a saúde. Conheça o Unimed UniMaX com tabela exclusiva aos associados da CDL BM.

Págs. 10 e 11



É sempre sendo proativos que teremos condições de alcançar dias melhores.

Foi uma vitória a extensão do REFIS para as MPE's, mais um fôlego para este grande empregador num momento difícil da economia. Mas apenas um paliativo, imagino, no qual a solução seria a derrubada da carga tributária absurda que somos obrigados a manter. Trabalhamos muito para um estado enorme e ineficiente, que consome quase tudo que arrecada sem retorno a quem paga.

Não podemos nunca desistir desta luta por menos impostos.

Falando em carga tributária absurda, falaremos do DLI - Dia da Liberdade de Impostos, em que a CDL Jovem, desenvolve atividades para demonstrar a população o quão absurdos são os impostos que pagamos e nem reparamos.

Se o estado não se modernizar, irá nos forçar a uma direção contrária a dele, procurando eficiência, conhecimento e modernização. Falaremos de um trabalho muito bem feito e de suma importância, que é a coleta seletiva de lixo que tem sido executada pelo SAAE. Não existe um mundo moderno sem darmos o devido tratamento ao lixo que geramos e a separação dele pode,

além de reduzir a necessidade de grandes aterros sanitários, virar lucro para a empresa.

Estamos, no nosso município, sofrendo assim como em muitos outros, com a ação de ambulantes, que se multiplicam de forma assustadora oferecendo sem garantias, qualidade e procedência produtos dos mais variados. Não podemos permitir isto. Não geram divisas, empregos formais, nem nada positivo para a cidade.

A CDL tem cobrado dos órgãos competentes um trabalho firme nesta questão e trabalhado a população para entender que a informalidade não é o caminho. Valorize as empresas sérias e estabelecidas em seu município.

São muitas frentes de trabalho, mas nunca abandonamos nossas campanhas promocionais, que reforçam na mente dos consumidores, datas importantes. Estamos trazendo de volta nosso mascote, o Cedelinho, que será usado em todas as campanhas.

Faça diferente, busque a eficiência, trabalhe em parceria, participe.

Melhore a cada dia.
Boas vendas.

Xisto Vieira Neto
Presidente da CDL BM
presidencia@cdlbm.com.br

Buscando a eficiência

Índice

As principais notícias desta edição



O Cedelinho está de volta!	04
Cadastro Positivo vai beneficiar consumidores e empresas	05
Ação da Dia da Liberdade de Impostos em todo Brasil	09
Plano de saúde: por que sua empresa deve ter um?	10 e 11
A importância da Coleta Seletiva em sua casa e na empresa	12
Como faturar mais na Copa do Mundo?	13
Ambulantes irregulares em Barra Mansa	16

Colunas

 Estatísticas e Novos Associados	08
 Produtos e Serviços CDL	14 e 15
Colunas Aciap e Sicomércio	16 e 17
 Click CDL	18 e 19

Expediente

Presidente CDL Executiva
Xisto Vieira Neto

Presidente CDL Jovem
Hellen Cristina Oliveira Lima

Redação
Thaís Mattos - MTb 22776
André Oliveira

Jornalista Responsável
Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão de Texto
Agência Communix

Editoração eletrônica
Agência Communix
Tel: (24) 98864.1079

Impressão
Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



Contatos com a CDL

Câmara de Dirigentes Lojistas de Barra Mansa
Rua Rotary Club nº26 - Ano Bom
Barra Mansa - RJ - CEP: 27.323-290
Recepção: 24 3325.8150
Atendimento: 24 3325.8166
Financeiro: 24 3325.8155
Dep. Comercial: 24 3325.8158 / 8168
Site: www.cdlbm.com.br
email: cdlbm@cdlbm.com.br
Facebook: CdIBM
Instagram: @cdlbarramansa

Sistema CNDL



Veto do Refis às micro e pequenas empresas caiu após fortes reivindicações das CDLs em todo o país

Prazo para refinanciamento de dívidas termina em 9 de julho em todo o país.

Termina no dia 9 de julho o prazo para as micro e empresas renegociarem suas dívidas com o Refis, dentro do Programa Especial de Regularização Tributária das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte optantes pelo Simples Nacional (Pert-SN).

Este programa havia sido criado e disponibilizado para as empresas em 2017, mas as MPEs tiveram seu benefício vetado pelo Presidente Michel Temer na promulgação final da lei. O projeto voltou ao Congresso em abril deste ano e, após reivindicações de CDLs de todo o Brasil através de sua Confederação e Federações, o veto foi derrubado

pela própria equipe econômica do governo.

Quais as regras do Refis?

Pelo texto aprovado, o programa abrange débitos vencidos até novembro de 2017 e exige pagamento de, no mínimo, 5% do valor da dívida, sem descontos, em até cinco parcelas mensais e sucessivas. O restante poderá ser quitado de três maneiras diferentes.

Em parcela única:

Redução de 90% dos juros, 70% das multas e 100% dos encargos legais

Em até 145 parcelas:

Redução de 80% dos juros, 50% das multas e 100% dos encargos legais

Em até 175 parcelas:

Redução de 50% dos juros, 25% das multas e 100% dos encargos legais

Podem ser parcelados os débitos apurados na forma do Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional), aplicando-se aos créditos constituídos ou não, com exigibilidade suspensa ou

não, parcelados ou não e inscritos ou não em dívida ativa do respectivo ente federativo, mesmo em fase de execução fiscal já ajuizada. Segundo cálculos do Sebrae, o programa vai beneficiar cerca de 600 mil empresas cadastradas no Simples Nacional que devem, juntas, aproximadamente R\$ 21 bilhões em impostos.

Quem pode aderir?

MEIs, MEs, EPPs com débitos do Simples Nacional, além de empresas em geral com débitos adequados na forma do regime.

Fonte FCDL Rio de Janeiro



Trabalhando por você

Quem trabalha conosco em busca do melhor para você e sua empresa.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Xisto Vieira Neto

Vice-Presidentes

Juliana Lanes Rolim
Antônio Feris Filho

Diretores:

Secretários

Francisco Ramundo
Enéias Moreira de Souza

Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes
José Paulo Nogueira

Patrimônio

José Romário Morais Rocha

Produtos e Serviços

Carolina Paula dos Santos Ferreira
Ana Cláudia Tressoldi

Comercial

Rafael Roxo de Souza
Ana Paula Ferreira de Souza

Eventos

Maria Tereza Mohalem Corrêa

Propaganda e Promoções

André Oliveira da Silva

Departamento Jurídico

Hugo Tavares Nascimento

Diretora de CDL Jovem

Leonardo dos Santos

Conselho Fiscal

Márcio Domingos da Silva
Almir Esteves Corrêa
Jair Francisco Gomes

Suplentes do Conselho

Bruno Marini
Luís Antônio Nogueira Feris
Paulo Roberto Barbosa de Castro

Conselho Consultivo

Alberto Aldet
Antônio Feris Filho
Almir Esteves Corrêa
Rilmo Vieira de Souza
Samir Jorge Arbex
Magno Andrade
Jair Francisco Gomes
Luís Antônio N. Feris
Juliana Lanes Rolim
Alicio José V. Camargo

DIRETORIA CDL JOVEM

Presidente

Hellen Cristina Oliveira Lima

Coord. Financeiro

Christiane Mohalem Corrêa

Coord. Jurídica

Rafaela Maia Leite

Coord. de Responsabilidade Social

Jocarla Maia Leite
Mariana Ventura Alves

Coord. de Capacitação

Rafaela Andréia Barbosa Maia
Gabriel Rezende Dotta
Talita Borges de Souza

Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida
Wallace Rennan Gomes

O Cedelinho está de volta!

O mascote do comércio de Barra Mansa voltou com tudo e promete surpresas ainda para este ano.



MÃE, UM AMOR SEMPRE PRESENTE.

Há alguns anos ele estampava todas as campanhas promocionais que a CDL produzia para o comércio de Barra Mansa. Saiu de férias, ficou sumido por um tempo mas, agora, o Cedelinho está de volta abrindo a temporada 2018 das campanhas de marketing coletivo.

As campanhas da CDL já são as mais tradicionais da cidade. Decoram as lojas, estimulam as vendas e criam o clima nas principais datas comemorativas do comércio ao longo do ano. Além dos cartazes distribuídos gratuitamente entre os associados do

varejo, outdoors, ações nas ruas, mídias de rádio e digital compõem programas promocionais de grande porte, que custariam aos lojistas da cidade um investimento grande em campanha. Com a CDL, o lojista participa gratuitamente destas ações.

Love BM

O Cedelinho retornou às campanhas da CDL com o objetivo de valorizar e fomentar a autoestima de quem vive, trabalha e tem Barra Mansa como a cidade de seu coração. A iniciativa surgiu a partir

da repercussão extremamente positiva de uma crônica publicada pela CDL em seu site: “#LoveBM – Coisas que a gente ama em Barra Mansa.”

O texto permaneceu várias semanas como a notícia mais acessada em nosso site, revelando o apreço que os barra-mansenses têm pela sua cidade e a carência de oportunidades para manifestar este amor.

Como o Cedelinho é uma figura carismática, divertida e com um sorriso extremamente caloroso, a CDL decidiu trazer de volta o personagem tanto para ilustrar as campanhas promocionais, como também para divertir, motivar e assumir seu papel como símbolo do que há de mais positivo no comércio de Barra Mansa.

Novidades para o Futuro

Além de estampar o Cedelinho nas peças de comu-

nicação das campanhas promocionais, a CDL busca agora trazer o mascote do comércio para o “mundo real”.

Estamos trabalhando com especialistas no setor para a criação de um mascote animado, para passear pelas ruas, divertir o público e visitar as lojas de associados nos principais pontos de comércio da cidade em temporadas promocionais de vendas.

O projeto deverá entrar brevemente em fase de testes. Assim não se surpreenda se, de repente, vir uma “bolsa simpática cheia de presentes” andando livre por aí.

Vamos vender mais?

Aproveite as campanhas da CDL e crie também ações promocionais para sua loja nas datas comemorativas! O cliente curte e as vendas agradecem sempre.

Boa sorte!

Como o Cadastro Positivo vai beneficiar consumidores e empresas?

Os bons pagadores poderão ter acesso a taxas de juros mais atraentes e melhor negociação quando precisarem de crédito nas instituições financeiras.

Menos burocracia para suas compras a prazo e na obtenção de financiamentos/empréstimos, essa é a proposta de se ter o seu Cadastro Positivo.

Conforme palavra do presidente da CNDL, José César da Costa, a cena se repete diariamente, Brasil afora: consumidores e pequenos empresários que, hoje, sentam-se à frente de um gerente de banco em busca de um empréstimo encaram uma verdadeira via crúcis de exigências e juros difíceis de pagar.

Uma das principais dificuldades para que cidadãos e empresas pequenas acessem linhas de financiamento e empréstimos é a burocracia dos bancos e das instituições financeiras, causada pela falta de informação. Na maioria das vezes, quem empresta não sabe se quem está pedindo empréstimo é um bom ou mau pagador, e por isso parte da perspec-

tiva pessimista ao realizar suas avaliações.

Dessa forma, o Cadastro Positivo – já tão utilizado em outros países, mas ainda pouco conhecido no Brasil – quando aprovado, ajudará a mudar esse quadro de burocracia, de falta de flexibilidade dos prazos para pagamentos e juros altos. As propostas para alteração no atual sistema estão contidas no Projeto de Lei Complementar 441/17, que tramita na Câmara dos Deputados.

A principal mudança é que todos os portadores de CPF e CNPJ do país terão suas informações sobre históricos de pagamento disponíveis nesse cadastro. Quem não quiser permanecer deve solicitar a retirada de seus dados, gratuitamente, até 30 dias após ser comunicado da inclusão.

O novo Cadastro Positivo terá privacidade nas informações bancárias e o sigilo bancá-

rio dos consumidores também será mantido. Informações como as movimentações da conta corrente, investimentos e depósito em poupança não serão utilizadas. As empresas não terão acesso a essas informações.

Os dados financeiros que aparecerão na consulta do histórico são: valor total das compras realizadas, valor das parcelas, data dos vencimentos, data dos pagamentos e dados cadastrais do consumidor, como nome, CPF, data de nascimento e endereço. Informações sobre o que foi adquirido pelo consumidor e onde ele comprou não são considerados para o Cadastro.

Dessa forma, alguém que nunca pegou empréstimo no banco ou não tem cartão de crédito poderá ter seu perfil financeiro identificado pelo mercado.

E os bons pagadores pode-

rão ter acesso a taxas de juros mais atraentes e melhor negociação quando precisarem de crédito nas instituições financeiras.

O Movimento Lojista que luta por esse serviço, tem certeza de que as mudanças propostas podem trazer grandes benefícios a todos, consumidores e empresários, democratizando o acesso às instituições financeiras e à bancarização, impulsionando a economia do país.

Veja como fazer o seu Cadastro Positivo na CDL Barra Mansa ou pelo site <https://www.spcbrasil.org.br/cadastro-positivo/cadastre-se-aqui>

Fonte: SPC Brasil e CNDL



Empresário, mantenha sua atualização do cadastro na CDL Barra Mansa.

Saiba as vantagens!

Você empresário, associado, da CDL de Barra Mansa, todas as vezes que houver uma alteração no contrato social de sua empresa, é importante que atualize esses dados junto à CDL. Atualmente, cadastro de sócios da CDL e SPC Brasil estão relacionados ao cadastro da empresa na Receita Federal. Desta forma, se houver alguma alteração no CNPJ, ou por parte dos sócios da empresa, essa informação deverá ser imediatamente comunicada à CDL.

Esse procedimento evita a suspensão dos serviços aos quais o associado CDL tem direito a utilizar e os benefícios do clube de vantagens que a entidade oferece em parce-

rias. Além de receber corretamente nossas notícias e comunicados que ajudarão no dia a dia de seu negócio que são promovidos pela entidade e até mesmo que acontecem na cidade e no país.

As alterações podem ser enviadas para o e-mail: atendimento@cdlbrm.com.br.

Outros esclarecimentos, entre em contato com o Núcleo de Atendimento ao Associado – 3325-8150.

Quando a loja tradicional perdeu o sentido?

Existe um momento em que uma loja se torna descartável? É possível reverter essa situação? Confira o que diz uma das executivas mais importantes do mundo.



Há alguns anos o pai do Marketing no mundo, Philip Kotler, criou os seus famosos “4 Pês”: Preço, Produto, Ponto e Promoção. Na ocasião, houve lojista que sugeriu até mudanças a esta teoria: “No varejo de rua, os 4 Pês são: Ponto, Ponto, Ponto e Ponto. Décadas depois, as lojas saíram das ruas e foram para “a ponta dos dedos” dos consumidores.

E agora? Será que a loja tradicional perdeu o sentido?

A francesa Veronique Laura, CEO da Kingfisher, está no hall das sete CEOs mulheres mais bem-sucedidas do mundo. A Kingfisher, dona das marcas B&Q e Screwfix, é uma empresa internacional de soluções para melhoria de residências, com quase 1.300 lojas em 10 países.

O varejo tradicional vai continuar relevante?

Ao ser perguntada a este respeito no Congresso Mundial de Varejo, em Madri, Veronique respondeu: “Estamos todos aqui porque pensamos em mudança e fico pensando se no futuro teremos pessoas como consumidores indo às lojas. Vejo que no futuro a interação das pessoas com as lojas vai mudar completamente”.

Veronique vê necessidade de as empresas varejistas buscarem criar conexões emocionais com os clientes. Para ela, a mais importante questão do varejo é evitar fazer o que as redes se acostumaram a fazer até hoje: “Durante 50 anos o varejo se baseou quase exclusivamente, em localização” – afirma.

A executiva ressaltou também que, até bem pouco tempo, o varejo ignorou solenemente o poder da digitalização. “Precisamos fazer escolhas, quando empregamos mais de 75 mil pessoas e vemos grandes diferenças entre os mercados orientais e

ocidentais. Nos países europeus criamos lojas grandes e no oriente optamos por lojas menores com grande suporte digital”, afirma a executiva.

Reinvenção sim, mas com inteligência

Para Veronique, as empresas devem atuar com responsabilidade social e ter em mente que os consumidores hoje reagem de forma instantânea. Hoje, 28% das vendas da empresa acontecem nos canais digitais, um resultado fantástico considerando a natureza das lojas e do que elas vendem. Confrontada com o fator “Amazon”, Veronique não demonstrou temor. “Todo varejista precisa acreditar no que oferece e deve pensar cuidadosamente no que oferta. Veja a Zara, as pessoas continuam indo às lojas da empresa porque sentem essa vontade. Há territórios nos quais a Amazon não necessariamente é dominante”, comenta a Veronique.

A Kingfisher foca totalmente nas pessoas, nos colaboradores como agentes de mudança. No entender da CEO, sem o apoio das pessoas, as mudanças não acontecem. Ela diz que a Europa vê lojas serem fechadas todos os dias. E, ainda assim, o varejo físico ainda tem lugar no futuro, isso porque o futuro não aponta para pessoas encapsuladas, sem sair de seus ambientes. A tendência é que as pessoas morem cada vez mais nas cidades. E, enquanto houver pessoas andando nas ruas, há espaço para lojas físicas.

A loja física no futuro dará mais insights para as pessoas, será mais participativa e, para isso, ela precisa ser repensada, mas sempre tendo em mente de que é necessário compreender o que o cliente quer, e no momento que quer.

Fonte: Portal No Varejo

Homenagem Saudosa

No dia 19 de abril, a CDL de Barra Mansa esteve de luto pela perda de sua querida e tão participativa Diretora de Eventos, Maria Tereza Mohalem Corrêa – professora e empresária na cidade.

Desde 1998 ela atuou em diversas pastas da Diretoria Executiva da entidade como: Secretária, Tesouraria e Eventos. Sempre presente às reuniões, Tereza se destacava por colocar seu parecer nos assuntos em pauta e por estar sempre disponível às ações da entidade, colaborando na organização dos eventos na sede, participando de convenções, ações e encontros do Movimento Lojista na região e no Brasil.

Ao lado de seu marido, Almir Esteves Corrêa – Conselheiro Fiscal da CDL, e de seus filhos Christiane - Diretora da CDL Jovem e Eduardo, formou uma família de empresários, uma trajetória de empreendedorismo que começou há quase 35 anos e hoje estão no comando das empresas Rick's Magazine, Cate Papelaria e Barrão Hidráulica e Elétrica.

Conforme palavras da família, Tereza tirava de letra todas as funções que exercia à frente das suas lojas e junto à família. Respeitada por seus funcionários, muitos já eram amigos íntimos, devido a imensa trajetória no co-



mércio, levou seus ensinamentos e sua liderança com toda a sua garra, sua força, sua sabedoria e dedicação.

Fica aqui um sentimento de gratidão e de consolo aos queridos familiares. A CDL de Barra Mansa estará sempre junto a vocês. Descanse em paz, nossa querida Tereza.

sicoobes.com.br

CRÉDITO SICOOB

Você, com dinheiro no bolso do jeito que tem que ser: de forma simples, rápida e econômica.

* Operação sujeita à análise e aprovação do Sicoob.

Procure uma Cooperativa Sicoob.
Ouvidoria: 0800 725 0996 | Atendimento seg. a sex.: 8h às 20h
www.ouvidoria.sicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 9458

SICOOB
Faça parte.


ADEMIR FERREIRA IMÓVEIS
CJ 5992



Compra Administra Vende

End: R. São Sebastião, nº 88, Conjunto 2, Centro, Barra Mansa - RJ. CEP 27345-480
Telefone: (24) 3323.5119 - TeleFax: (24) 3323.1877 - Celular: (24) 9997.3571
E-mail: ademir@ademirferreiraimoveis.com.br

www.ademirferreiraimoveis.com.br 



Novos Associados CDL

- AÇAIZEN
- ADMINISTRANEGÓCIOS CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
- AGROPECUÁRIA CAMPellos
- AGS REPRESENTAÇÕES & ASSESSORIAS
- ANNA LUIZA BOUTIQUE
- ART VILLE EMPREENDIMENTOS
- ARTETEC SABORES
- CAMISARIA A M
- CITI PAN
- CLEONICE DE ARAÚJO TEODORIO DE BRITO
- DROGARIA MODERNA FILIAL 18
- DROGARIA RETIRO
- EDVALDO CONTABILIDADE 2
- FAZENDAS REUNIDAS OZÓRIO SA
- ANÔNIMA
- FLORENCE
- FOGO ALTO RESTAURANTE
- GRAPHOS EMPREENDIMENTOS
- LARBLOC
- MARGRAN
- MARLENE
- MERCADÃO DO AÇO
- MIX NET
- OFICINA DO SIGN
- ÓTICAS CAROL
- PAZ E LIMA
- PVG ENGENHARIA
- RPN ADMIN. E COMÉRCIO DE BEBIDAS
- SANDRA ÁVILA MODA FEMININA
- SILVIA HELENA IMÓVEIS
- SONIA MARIA TEIXEIRA DA SILVA
- SUPER LAR
- TRIANGULOMED
- VILLE AUTO CENTER

Faça como eles!
Associe-se à CDL, tenha acesso a dezenas de serviços e benefícios para sua empresa e amplie sua rede de contatos!





IMPOSTOSSAURO

O PESADELO DO BRASIL

Os brasileiros trabalham quase meio ano apenas para pagar impostos, mas a contrapartida recebida em serviços públicos deixa muito a desejar. Para chamar a atenção sobre este abuso, a CDL Jovem promove em todo o País, no dia 24 de maio, a 10.^a edição do DLI: O Dia da Liberdade de Impostos.

O peso excessivo da carga tributária no Brasil não é novidade já há alguns anos. O problema é que a sensibilização da população para este tema não parece refletir este pesar.

Segundo o Banco Mundial, a tributação também é um dos fatores que mais prejudica o ambiente para geração de negócios no Brasil. Um levantamento feito pelo banco aponta que os impostos, em geral, equivalem a 68,4% do lucro das empresas, em média.

Como a maioria destes impostos é paga pelas empresas, a sensação que o consumidor tem é de que "isso não é um problema dele", de que é distante de sua realidade. Porém, isso é uma ilusão. Afinal, é na conta do consumidor final que recaem todos os custos gerados pelo país. E eles são grandes.

58% do custo de seu batom é imposto. Ou seja, seu batom preferido que custa R\$10 custaria apenas R\$4,20 sem estes tributos.

40% dos seus serviços de telefonia são impostos.

70% do seu perfume é imposto.

32% do seu carro também é imposto.

DLI: 17 estados participam das ações contra a cobrança abusiva de impostos no Brasil

Até o dia 24 de maio o brasileiro trabalha unicamente para pagar impostos.

E, além de serem altos, eles são tantos que a maioria dos empresários também não sabe realmente o que está pagando. Só sentem o peso nas contas ao final de cada mês.

As CDLs defendem a simplificação tributária no Brasil, para que o consumidor saiba, com transparência, quanto paga de impostos em cada produto que compra. Além das campanhas anuais, todo o sistema CNDL luta constantemente junto à união e aos estados por esta simplificação de tributos e redução da carga tributária.

Por isso, faça do Dia da Liberdade de Impostos uma bandeira de toda a sua família. Esta voz precisa perdurar não em um dia apenas, mas durante todo o ano.

Confira mais notícias sobre o DLI em nosso site e nossa página no Facebook.

Confira os estados que participam do DLI neste ano:

Amapá
Amazonas
Bahia
Ceará
Distrito Federal
Espírito Santo
Goiás
Mato Grosso
Minas Gerais
Paraíba
Pernambuco
Rio de Janeiro
Rio Grande do Norte
Roraima
Rio Grande do Sul
Santa Catarina
São Paulo

Plano de saúde: por que sua empresa deve ter um? Como contratar um plano para seus funcionários? Quais as principais dúvidas que surgem?



Conheça o Plano de Saúde Unimed UniMaX com tabela exclusiva a todas as empresas associadas à CDL BM incluindo proprietários, sócios e equipe de colaboradores. Tire suas dúvidas e veja as vantagens.

Uma opção adotada por pelo menos 75% das empresas de todo o Brasil, os planos empresariais se mostram vantajosos em diversos sentidos.

Segundo pesquisas, ter um plano de saúde é a prioridade de muitos empresários, seja de pequeno, médio ou grande porte.

Ele garante a saúde do trabalhador e melhora até mesmo a rotina de trabalho, permitindo que o funcionário se mantenha mais focado no serviço. Afinal, dentre os quesitos que proporcionam bem estar e condições dignas de trabalho para os colaboradores de um empreendimento, está o cuidado com a saúde.

Empresas de diferentes setores e porte, independentemente de ter dois ou 200 funcionários, estão adotando essa prática, fazendo a diferença em seus negócios.

Para os administradores que ainda têm dúvidas, vale à pena fazer um levantamento interno e descobrir o quanto um plano é importante e necessário na visão dos funcionários.

Entre em contato com a CDL e o setor da Unimed instalado na sede da entidade para saber como ter o plano empresarial e como funciona na prática.

Oferecer um plano de saúde para os funcionários está na lista de desejo de muitos empreendedores. E por uma razão muito simples: diversas pesquisas apontam que o benefício é o segundo item mais valorizado pelos empregados, ficando atrás apenas do próprio salário.

Luis Antônio Feris
Casas Luan

Há muitos anos somos associados CDL e desde muito tempo contamos com o Plano de Saúde que a entidade oferece para as empresas. Com o Unimed Uni-max estamos quase dois anos beneficiando nossa família e colaboradores da loja. Acredito sim ser um diferencial para a empresa que oferece ainda mais com as dificuldades que vemos o país enfrentando na área da saúde.

Ana Santos
Leal Seg Brigada de Incêndio

Descontos e benefícios sempre ajudam a nós, empresários. O benefício do Plano de Saúde com a CDL é muito bom. Acabamos de contratar para nossa empresa e vamos trazer outra empresa também para ter tais benefícios.

Deusdete Rezende
DF Rezende Confeções

Sou associada CDL há cinco meses e, além dos demais eventos como caravanas e cursos que a entidade oferece e que nos ajudam muito no dia a dia, o convênio do Plano de Saúde traz um benefício muito bom pelo preço e pelo que oferece. A empresa ganha demais com essas parcerias.

Alguns dos benefícios em ter um Plano de Saúde em sua empresa:



VALORIZAÇÃO DO FUNCIONÁRIO

Ao valorizar o funcionário, a empresa consegue construir um ambiente de trabalho mais agradável, afinal o funcionário passa a se sentir seguro com a própria saúde;



AUMENTO DA PRODUTIVIDADE

Ter um plano de saúde oferecido pela empresa em que trabalha, a qualidade no atendimento médico, a proteção da própria saúde são sinônimos de tranquilidade, o que pode afetar diretamente a produtividade do trabalho através do bem estar do funcionário.



ADAPTAÇÃO DO PLANO DE SAÚDE EMPRESARIAL

Desde as microempresas, que possuem menos de cinco funcionários até os grandes negócios podem encontrar opções de planos adequados com o porte e desenvolvimento da empresa.



MAIS SEGURANÇA, COMODIDADE E O MENOR CUSTO

A CDL Barra Mansa oferece o plano de saúde Unimed UniMax com tabela exclusiva a todos os seus associados. Este é um dos benefícios mais requisitados devido ao seu excelente custo-benefício.



Unimed UniMax - PLANOS PARTICIPATIVOS, MUITO MAIS ECONÔMICOS

Esse é um plano de saúde coletivo empresarial com toda cobertura Unimed Barra Mansa, com o registro ANS - nº 33026-4. E os planos são participativos, ou seja, garantem mensalidades bem mais acessíveis e as taxas de consultas, procedimentos e exames somente serão cobradas posteriormente, quando utilizados.

Os reajustes são calculados mediante a sinistralidades dos próprios usuários no grupo.

Não há cota mínima de integrantes para o benefício. Você pode inscrever uma única pessoa em sua empresa, ou todos os colaboradores.

CDL em ação



CDLs unidas

O presidente da CDL Barra Mansa Xisto Vieira Neto participou de mais uma reunião com presidentes das CDLs da região para tratar de projetos em conjunto que beneficiem o comércio varejista. Em abril, o encontro aconteceu na cidade de Três Rios.



Em prol da segurança na cidade

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Barra Mansa e representantes do CODEC BM e Conselho Comunitário de Barra Mansa em reunião no 28º Batalhão da Polícia Militar em Volta Redonda para se apresentarem ao atual tenente-coronel Júlio César Vieira Veras. O objetivo foi conhecer o trabalho da polícia, as ações e propostas para a segurança pública na região, em especial em relação à cidade de Barra Mansa.



Flumisul 2018

Diversas reuniões têm acontecido ao longo do ano e a CDL BM mais uma vez participa dos preparativos, com a presença do presidente Xisto Vieira Neto que, com sua experiência como expositor da Feira, por meio da Semana da Moda, empresário e participante de convenções do Movimento Lojista, tem colaborado com ideias e novidades para o evento esse ano.



Aproveite agora!

Atendimento exclusivo na Sede da CDL Barra Mansa ou pelo telefone:

24 3325.8158

Rua Rotary Club, 26, Ano Bom, Barra Mansa/RJ

A importância da Coleta Seletiva em sua casa e na sua empresa

Em Barra Mansa o programa está sendo feito pelo Saae em parceria com a Coopcat (Cooperativa de Catadores de Barra Mansa).

O Saae lançou esse ano o Programa de Coleta Seletiva em parceria com a Coopcat (Cooperativa de Catadores de Barra Mansa).

O objetivo do programa é permitir uma destinação final adequada ao lixo reciclado e a geração de renda para os cooperados respeitando a lei 12305/2010 que dispõe sobre a Política Nacional de Resíduos Sólidos, tendo como foco um meio ambiente mais saudável e protegido. Outro benefício diz respeito ao ICMs Verde, pois ao atingir maior cota na coleta seletiva, o valor do tributo aumenta, retornando em benefícios

para o município.

Além do aumento no número de empregos, o projeto também colabora para a economia de recursos naturais como água, energia e matéria-prima, já que, quanto mais materiais são reciclados, menos se gasta na produção de outros produtos.

Para isso é importante que a população colabore e as entidades ajudem nessa divulgação para que esse trabalho seja realizado de maneira cooperada.

O coordenador de Resíduos Sólidos do Saae, Jackson Rabelo, destaca que a coleta realizada pelo catador

individual e informal dentro das lojas não é proibida, porém o lojista deve se atentar para duas situações: qual o destino que o catador está dando para este material, já que caso haja descarte irregular, o comerciante poderá ser responsabilizado sobre a sua contribuição para manter o catador na informalidade”.

Como separar o lixo?

O lixo seco, como papéis, papelão, metais, plásticos e vidros, deve ser acondicionado separadamente. Copos plásticos com restos de bebidas precisam ser lavados

antes de ir para o lixo. É fundamental que o óleo de cozinha seja colocado em garrafas Pets para a coleta seletiva.

Já o lixo orgânico, como restos de comida, cascas de frutas e legumes, deve ser disponibilizado para a coleta de lixo comum. Enquanto o lixo eletrônico, como monitores de computador, aparelhos celular, impressoras e afins devem ser descartados em empresas e cooperativas próprias na área de reciclagem deste tipo de material.

Dados: A Voz da Cidade



Roteiro da Coleta Seletiva – agende o horário na sua casa e na sua empresa

De segunda à sexta-feira, de 13h15 às 17 h. O SAAE comunica que a coleta é efetuada criteriosamente dentro do horário estipulado, assim sendo, comerciantes e moradores devem disponibilizar o lixo reciclável para a coleta seletiva pelo menos cinco minutos antes do horário divulgado pela autarquia.

13h15min às 14h – Centro

- Av. Domingos Mariano (lado direito) e transversais direitas
- R. José Marcelino de Camargo (até o viaduto) e transversais
- R. Prefeito João Chiesse (até o Parque da Cidade) e transversais
- Av. Domingos Mariano (lado esquerdo)

14h às 14h45min – Centro

- Av. Joaquim Leite (lado direito) e transversais direitas
- R. Dário Aragão (do Posto São Filipe até a Praça da Liberdade) e transversais
- R. Orozimbo Ribeiro (da Praça Liberdade até a esquina e José Martorano)
- R. José Martorano
- Av. Joaquim Leite (lado esquerdo)

14h45min às 15h – Centro

- R. Pref. Mário Pinto dos Reis
- Rua Bernardino Silva

15h às 15h40min – Centro

- R. Barão de Guapi
- R. Jansen de Melo (até o início do Morro do Cruzeiro)
- R. São Sebastião
- R. Monsenhor Costa
- R. José Cardoso Guimarães Cotia
- R. José Alves Caldeira (até esquina da Rua Dr. Mário Ramos)
- R. Ver. Pinho de Carvalho
- R. José Maria da Cruz
- R. Madre Filomena
- R. Dr. Mário Ramos

15h40min às 16h20min – Centro e Estamparia

- Av. Francisco Vilela e transversais
- R. Ary Fontinelli e transversais (até o Viaduto do SESI)
- R. Dário Aragão e transversais (até a Praça Largo NSª da Glória)

16h20min às 17h – Centro (parte baixa)

- R. Duque de Caxias
- R. Cristóvão Leal
- R. Prof. Pedro Vaz
- R. Pinto Ribeiro (da esquina c/a Rua Santos Dumont até a esquina com a Rua Luiz Ponce)
- Trav. Mário Pinto dos Reis
- R. Luiz Ponce
- R. Oscar da Silva Marins
- R. Santos Dumont
- R. Jorge Lóssio

- R. Pinto Ribeiro (da esquina da Rua Santos Dumont até a esquina da Rua Duque de Caxias)
- R. Mamede Froes de Andrade (antiga Rua do Paraguai)
- R. Juiz Antônio Ciani
- R. Benedita H. de Lima (do Jardim da Preguiça até a Ponte dos Arcos)
- R. Presidente Getúlio Vargas
- R. Nilo Peçanha
- R. Andrade Figueira

17h às 17h30min – Ano Bom

- R. Abdo Felipe e transversais
- R. João Valiante e Transversais
- R. Ten. José Eduardo e transversais

Como faturar mais na Copa do Mundo?

Em tempos em que a autoestima do brasileiro anda tão abalada, esta onda de emoção pode trazer bons ventos à economia e à sua empresa.



Imagem: midianinja on VisualHunt.com / CC BY-NC-SA

Ok! Vamos nos esquecer dos escândalos de estádios superfaturados, das obras não concluídas em legados e até do lendário 7 x 1 contra a Alemanha. A Copa chegou novamente e com ela a chance de resgate da autoestima da população. Algo já tão desgastado pelos noticiários nos últimos anos e que fatalmente traz impactos negativos para as vendas e o reaquecimento da economia.

A Copa do Mundo é uma das festas mais aguardadas pelos brasileiros. Durante aproximadamente 30 dias, empresas e pessoas simplesmente param para confraternizar e torcer pelo Futebol. Enquanto alguns reclamam da lentidão dos negócios nessa época, outros faturam alto com a chegada do evento. No entanto, para aproveitar bem a ocasião, é preciso se planejar com antecedência.

Como aproveitar a oportunidade para cada setor?

Eletrô e eletrônicos

De modo geral, indústria e varejo costumam ter boas oportunidades nessa época. Para eletrô e eletrônicos, vale investir na venda de TVs. Isso inclui suportes, antenas, cabeamentos... Tudo para ter uma imagem linda no ponto principal da casa em dias de jogos.

Alimentos e bebidas

Lojas e fabricantes de alimentos e bebidas também tendem a acumular bons lucros. Temporada ideal para lançar produtos especiais, novos sabores e até edições limitadas. É hora de reunir as pessoas e, toda festa pede boa comida e bebida.

Vestuário

Outro setor que comemora é o de vestuário. Os trajes verde e amarelo, produtos

licenciados, brindes e adesivos de modo geral, como copos, canecas, bandeiras, apitos e bandeiras, também vendem como água.

Investir em emoção é válido para qualquer segmento

A Copa é um momento marcante, com um fator emocional muito forte. Por isso as empresas precisam aproveitar essa relação afetiva com o evento para promover produtos e experiências marcantes, daquelas que a gente vai lembrar pela vida toda.

Existe uma grande oportunidade em bares e restaurantes para gerar uma experiência marcante. Ocasão perfeita para brindes que se tornam memórias afetivas.

Cuidados com os custos e estoques!

O negócio é desenvolver ações mais inteligentes e baratas. Infelizmente, muitas empresas acumulam altos prejuízos em função de um otimismo exagerado. Produto encalhado significa perda de dinheiro. Sendo assim, seja cuidadoso na hora de comprar.

Para garantir um período de ganhos, além de planejar bem, a empresa precisa cuidar do abastecimento. Pesquisas mostram que o pico de vendas acontece na véspera e no dia do jogo. Cuide para que a loja esteja abastecida nestes dias.

Então, o jeito é arregaçar as mangas desde já e trabalhar! Se possível, a gente comemora as vendas, e também mais um título para o Brasil quando tudo isso acabar.

Fonte: André Romero, portal SEGS.

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

Associados da CDL Barra Mansa e seus colaboradores têm muito mais!

<p>UNIMED</p> <p>Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$78,09* (*) Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.</p>	<p>SESC</p> <p>Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.</p>	<p>UNIODONTO</p> <p>Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.</p>	<p>CNA</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>
<p>CCAA</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>	<p>UNIFOA</p> <p>Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.</p>	<p>SESI</p> <p>30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.</p>	<p>CIEE</p> <p>Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.</p>
<p>SEBRAE</p> <p>Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.</p>	<p>PORTO SEGURO</p> <p>Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.</p>	<p>TV BAND</p> <p>Descontos especiais para associados da CDL BM.</p>	<p>TRAT SPA URBANO</p> <p>Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva aos associados CDL.</p>
<p>SEST SENAT</p> <p>Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.</p>	<p>SEMAIT</p> <p>Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.</p>	<p>SENAC</p> <p>Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.</p>	<p>PULSO CONSULTORIA</p> <p>Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.</p>
<p>ORTHOPRIDE</p> <p>Conheça a OrthoPride e aproveite nossa parceria com a CDL de Barra Mansa para seus sócios, funcionários e dependentes. Tratamento ortodônticos para todas as idades. Aparelhos fixos, móveis e estéticos.</p>	<p>PROQUALITY</p> <p>Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.</p>	<p>ATOS CONSERVADORA</p> <p>Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.</p>	<p>TIRA DÚVIDAS JURÍDICO</p> <p>Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.</p>
<p>SÓBRANCELHAS</p> <p>A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. Consulte.</p>	<p>COLISEUM ACADEMIA</p> <p>Descontos Especiais. Musculação a partir de R\$58,50 e Passe Livre (12 atividades) a R\$ 125,00. Spinning, Artes Marciais, Zumba e muito mais.</p>	<p>UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ - VR</p> <p>Para novos alunos desconto de 40% nas mensalidades. Inscrição gratuita no vestibular. Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.</p>	<p>UBM / LACS</p> <p>Oferece os serviços na área de saúde para os associados e dependentes por meio do laboratório de análises clínicas e da clínica de fisioterapia, com valores especiais.</p>
<p>ALDEIA DAS ÁGUAS</p> <p>Desconto de 25% em hotelaria; Desconto de 50% para locação de qualquer sala ou espaço do Centro de Convenções; Isenção total da taxa de adesão para a cessão de uso tipo Familiar, Casal ou Individual; Compra de ingressos para o parque com 25% de desconto no valor total do ingresso atual.</p>			

Benefícios em fazer parte da CDL BM

Todo grande negócio começa com uma oportunidade. E com o apoio da CDL Barra Mansa, sua empresa vende mais, correndo menos riscos, porque você conta com produtos e serviços especializados. O Departamento Comercial da CDL está à sua disposição para apresentar o Mix de Produtos e Serviços que sua empresa, como associado da entidade, pode já utilizar! E confira ao lado o que a CDL Barra Mansa pode fazer por você e pelo seu negócio!

Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

Acesse nosso site:

www.cdldm.com.br

Redes sociais:

[facebook.com/cdldm](https://www.facebook.com/cdldm)

Instagram: [cdldm](https://www.instagram.com/cdldm)

Contatos atendimento geral:

24. 3325-8150 / Núcleo de

Atendimento ao Associado:

24. 3325-8168

Reivindicação do movimento lojista como exemplo as solicitações realizadas através de uma carta pelo "Sistema CNDL" (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas) encaminhada ao setor de políticas públicas imediatas voltadas à sua proteção em alguns segmentos pertinentes à categoria e conseqüentemente auxiliando no estímulo da economia nacional e justiça fiscal.

Participações de campanhas institucionais, para motivação dos clientes em épocas próprias como Páscoa, Dia das Mães, Dias dos Pais etc...

O associado pode contar com **assessoria prestada pela Entidade para quaisquer dúvidas** que ele possa ter.

Prestação de **serviço moderno como Certificação Digital**, para facilitar a vida do empresário com atendimento e conforto para nossos associados além de preços diferenciados.

Está sempre bem informado sobre as novidades de mercado através da revista "O Lojista" que é entregue mensalmente gratuitamente a todos os associados.

Campanhas de Natal com grandes premiações, motivando o movimento na cidade na melhor época de vendas do ano.

01

Aquisição de descontos e benefícios dos convênios CDL como (plano de saúde, odontológico, cursos profissionalizantes, clubes, instituições educacionais, faculdade e etc...).

02

Capacitação para sua equipe e empresários através de cursos (atendimento, vendas, planejamento orçamentário etc...) com um pequeno investimento, além de palestras gratuitas para todos os associados com assuntos pertinentes a categoria.

04

Fazer parte do maior banco de dados (SPC BRASIL) que no atual momento é o maior instrumento de proteção ao lojista na aprovação de crédito do país, pois hoje o associado tem um milhão de cobradores pelo Brasil. Levando em consideração o fator de parceria com o banco de dados da SERASA.

06

Encontros mensais como nosso café da manhã para que o associado tenha um momento de descontração e fortalecimento de vínculos da classe lojista. Além de ser um momento para saber das novidades que a Entidade tem a oferecer.

07

09

Campanhas nacionais realizadas em todo Brasil, como exemplo "Não morra no Trânsito" e "Mais Brasil, Menos Impostos" que demonstram a preocupação dos cedelistas com a vida da população e o desenvolvimento econômico-social do Brasil.

10

11

Instalações confortáveis à sua disposição para locação de espaços para eventos, cerimoniais, treinamentos e palestras. **Um desconto exclusivo para o associado no aluguel do salão Jorge Elias Arbex** com capacidade de até 250 pessoas, acomodadas em mesas e cadeiras, ou mais de 400 pessoas no layout para palestras. Além de contar com uma **sala para pequenas reuniões também climatizada e totalmente gratuita** para nosso associado.

12

Sala de Reuniões

Locação gratuita exclusiva ao associado CDL de Barra Mansa.

Treinamento

Descontos exclusivos nos cursos do Procape e para locação da Sala de Treinamento da CDL para realização de palestras e treinamentos.

Salão de Festas

Descontos exclusivos de até 50% para os associados em um dos mais bem equipados salões de festa da cidade.

Certificação Digital

Atendimento agendado, com conforto, segurança e o melhor preço do Sul Fluminense.

Campanhas Promocionais

Promoção ao longo de todo o ano sem custo adicional ao associado.



Ambulantes irregulares em Barra Mansa

Entidades comerciais de Barra Mansa buscam solução quanto à ação dos “camelôs” que ocupam as calçadas.

O comércio ambulante tem se tornado um problema tanto para pedestres como para lojistas em Barra Mansa. Isso porque os ‘camelôs’, como são popularmente conhecidos, invadem as calçadas, muitas vezes ocupando bancos de praças, muretas e degraus, atrapalhando o fluxo de pessoas nas ruas e dificultando o acesso de clientes às lojas.

O assunto foi tema de uma reunião ocorrida entre o presidente da CDL BM, Xisto Vieira Neto, diretores da entidade e do Sicomércio, junto ao secretário de Desenvolvimento Econômico, Tecnologia e Inovação, Agnaldo Raymundo, e o gerente da Fiscalização de Posturas da Secretaria de Ordem Pública de Barra Mansa, Aliandre Martins. O objetivo do encontro foi solicitar uma atitude mais contundente da Prefeitura. Recentemente, a CDL BM já havia protocolado ofício junto ao Executivo pedindo a aplicação de medidas cabíveis quanto ao caso.

De acordo com o presidente Xisto, além de exercer a atividade de forma irregular, os ambulantes acabam tumultuando as calçadas e prejudicando as vendas das empresas legalmente constituídas. “Isso sem contar que a maior parte desses vendedores é de São Paulo ou da



Baixada Fluminense, vendendo produtos sem garantia, de procedência duvidosa e, no caso de alimentos, sem qualquer segurança sanitária. Eles lucram em Barra Mansa e vão embora com os recursos que deveriam permanecer na cidade”, acrescentou.

A Fiscalização de Posturas da Secretaria de Ordem Pública de Barra Mansa promove ações contínuas de fiscalização e apreensão de produtos comercializados sem procedência e autorização e, segundo Aliandre, o trabalho é difícil, pois há uma aclamação muito forte pela questão social. “Existe uma barreira entre o trabalho de abordagem e o de apreensão. Os ambulantes irregulares são notificados para que parem a venda no município e a apreensão só é feita após três notificações. Temos que

ter sensibilidade e serenidade para tratar deste assunto”. O decreto que regulamenta a atividade no município não permite que se comercializem produtos ou mercadorias sendo morador de outra cidade.

“Entendemos o momento complexo de instabilidade da economia no país, mas acreditamos que o ambulante precisa regularizar a sua atividade econômica. Para isso,

existem mecanismos como o MEI (Programa do Microempreendedor Individual), que possibilita cidadania empresarial com direitos e benefícios. A formalização garante, inclusive, a contribuição previdenciária para fins de aposentadoria e auxílio doença”, pontuou o secretário de Desenvolvimento, Tecnologia e Inovação, Agnaldo Raymundo.

CONCORRÊNCIA DESLEAL

Há mais de 50 anos a CDL BM tem atuado incessantemente em iniciativas que visem o incremento e melhoria das condições de negócios, a valorização do empresário que age de acordo com a normatização e dentro da legalidade, e, paralelamente, o desenvolvimento econômico e social da cidade. “Lutamos em prol dos lojistas que arcam religiosamente com seus impostos, cumprindo suas obrigações tributárias, trabalhistas e sociais, investem na cidade e geram emprego e renda para a população”, destaca Xisto.

COMUNICADO

O SINDPASS - SINDICATO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS DE BARRA MANSÁ E VOLTA REDONDA, vem comunicar que está, em nome de suas associadas, solicitando o envio de currículos de portadores de deficiência, para que as mesmas possam, se necessário for, adequarem seus quadros de funcionários em atendimento a Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, bem como ressaltando a consciência social.

Para tanto, informamos que está disponível em nosso site (www.sindpass.com.br), um canal para envio de currículos de pessoas portadoras de deficiência, visando contribuir com suas associadas no preenchimento das respectivas vagas.

Dúvidas entrar em contato pelo telefone
(24) 2106-5672.



EM 2018
COMPRA E VENDA
NA METADE DO PAÍS COM O
TRANSPORTE
GENEROSO

12 ESTADOS
3.200 CIDADES
200 UNIDADES

TRANSPORTE
GENEROSO

[f /transportegeneroso](https://www.facebook.com/transportegeneroso)
www.generoso.com.br



Espaço
SICOMÉRCIO

Interventor do Sesc e Senac RJ anuncia melhorias nas unidades de Barra Mansa

O interventor do Sesc e o Senac RJ, Luiz Gastão Bittencourt, anunciou que as unidades do Sesc e Senac de Barra Mansa receberão melhorias em breve. O anúncio foi feito no dia 17 de abril, durante almoço com representantes de órgãos públicos, líderes empresariais e sociedade civil para apresentar perspectivas e oportunidades de desenvolvimento da região do Médio Paraíba. O evento aconteceu no Espaço M, no bairro Ano Bom, e foi realizado em parceria com o Sicomércio de Barra Mansa.

Luiz Gastão Bittencourt adiantou que já estão previstas melhorias de infraestrutura na unidade do Sesc Barra Mansa. "Devemos até julho concluir as reformas no casarão e no teatro, além de uma reformulação da área de alimentação. E se não tivermos feito as coberturas da quadra e do anfiteatro, um pedido antigo do Alberto (presidente do Sicomércio de Barra Mansa), iremos iniciar essas obras e concluiremos ainda este ano", anunciou, acrescentando que serão reformuladas todas as atividades das unidades do Sesc e do Senac.

Antes do almoço, o interventor visitou as unidades do Sesc e Senac, além do espaço onde funcionou o Restaurante Cidadão. A proposta do Sicomércio de Barra Mansa, junto com a prefeitura, é construir um Restaurante Escola no local, em parceria com o Senac RJ.

Por *Christine Mello*



Espaço
ACIAP

Diretoria da ACIAP BM recebe secretários municipais

A reunião da diretoria da ACIAP BM do dia 09 de abril, foi marcada pela presença quatro secretários municipais: Alberto Carneiro, de Habitação; Adilson Rezende, de Administração; Jorge Melhen; de Planejamento Urbano, e Carlos Roberto de Carvalho, o Beleza, de Meio Ambiente. Na pauta da reunião, assuntos ligados ao desenvolvimento econômico da cidade, como instalação de novas empresas, licenças de operação e aprovação de projetos de obras.

A presidente da ACIAP BM, Denyse Singulani, pontuou que a entidade tem recebido reclamações de empresários sobre a demora para concessão de licenças de operação e alvarás de obras. "Isso emperra o crescimento do município", afirmou a presidente. Beleza argumentou que grande parte dos pedidos de licenciamento que chegam à secretaria de Meio Ambiente apresentam problemas na documentação. "Notificamos os solicitantes, mas muitos demoram para entregar a documentação ou não apresentam o que foi pedido", disse.

Com relação aos alvarás de construção/obras, o secretário de Planejamento Urbano revelou ainda que está nas mãos do prefeito Rodrigo Drable uma minuta de decreto que cria o 'Programa Alvará Pronto'. "O responsável técnico pelo serviço se cadastra na prefeitura e apresenta a documentação solicitada. Será feita a conferência e, caso esteja tudo certo, o alvará é liberado em no máximo uma hora. Depois, os documentos serão avaliados pelos técnicos", contou. O intuito da nossa entidade é auxiliar o poder público a solucionar questões importantes que sejam relacionadas ao desenvolvimento econômico. Agradecemos a presença dos secretários e servidores que vieram esclarecer nossas indagações", finalizou Denyse.

Por *Flávia Resende*



SEMPRE AO SEU LADO

Atendimento Sebrae/RJ aos empresários

Local: CDL de Barra Mansa (bairro Ano Bom)
Com hora marcada pelo telefone:
(24) 3347-5845
Todas as Quintas-feiras
Procure o Sebrae/RJ!



Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

GRÁFICA E EDITORA
20 Anos Bom
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)
3323.1812
3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843
Ano Bom - Barra Mansa - RJ
graficaanobom@valgraph.com.br
www.graficaanobom.com.br



Dicas em neurovendas para sua loja!

O que acontece com a mente do consumidor quando ele entra na loja e como fazer bom proveito disso?



O Neuromarketing está em voga desde o lançamento do livro “A lógica do consumo”. Um estudo do pesquisador Martin Lindstrom, sobre o tema. Os resultados mudaram a forma como as empresas elaboram suas campanhas de marketing. Temas até então secundários, enquanto outros como anúncios tradicionais revelaram trazer profunda rejeição por parte do consumidor.

Assim trazemos aqui várias dicas para você tirar bom proveito deste novo conceito de marketing em sua empresa.

Ambiente interno da loja

Crie provadores amplos onde o cliente se sinta à vontade para experimentar. Cabines muito pequenas onde mal podemos nos movimentar são um motivo a mais para o cliente desistir da peça. Utilize luzes quentes, elas valorizam o caráter emocional nas decisões e trazem sensação de saúde e acolhimento.

Mantenha a loja com um aroma constante e com músi-

cas agradáveis ao fundo, sem prejudicar o tom de voz das pessoas. Se possível, faça um jingle para sua empresa. Isso é muito poderoso na construção da marca de sua loja.

Cuidado com a iluminação da loja. Ela valoriza seus produtos. Ambientes claros demais passam a sensação de intocáveis, de extrema limpeza e esterilidade. Penumbras e ambientes com pouca luz criam atmosferas de subjetividade e enigmáticas. Boas para ambientes românticos, por exemplo.

Preços e produtos

Produtos essenciais, mais baratos, devem ficar perto do caixa. Os de maior valor agregado e menos essenciais, devem estar dispostos ao nível dos olhos, perto da entrada da loja. Peças a R\$3,98 vendem melhor do que a de R\$4,00. Disponha as peças em promoção em etiquetas com cores diferentes das habituais. Preferencialmente em cores quentes.

A temática da escassez

A escassez estimula as pessoas a tomarem decisões de compra imediata. Quando algo está em promoção “por tempo limitado”, em “quantidade limitada” ou quando outra pessoa também quer o produto, o cliente tende a fechar a compra mais prontamente. O problema é quando as lojas mentem e o “só até hoje” dura para sempre. Ninguém mais vai acreditar em sua empresa se fizer isso.

Neurônio Espelho

Mesmo que não percebamos, nos espelhamos em figuras e pessoas idealizadas por nós mesmos. Utilize fotos e vídeos de pessoas usando os produtos da loja. Isso é particularmente efetivo quando falamos de postagens em redes sociais.

O poder das cores

Preto é essencial em marcas que remetem luxo e sofisticação.

Vermelho ativa os instintos. Muito efetivo em negócios de alimentação, relacionamentos, paixões es-

portivas, sensualidade etc.

Azul remete a tranquilidade, placidez e frescor. Cria ambientes relaxantes, onde se deve permanecer concentrado por muito tempo. Nestes casos, privilegie as linhas horizontais na arquitetura. Elas vão reforçar o efeito de conforto.

Lilás tem conotação intuitiva e mística. Ideal para ambientes como clínicas de bem-estar, cuidados pessoais e trabalhos terapêuticos.

Amarelo estimula o aprendizado a a sensação de transparência nas negociações.

Laranja estimula a criatividade e, usado em grande escala, faz com que os clientes permaneçam menos tempo na loja.

Verde remete a procedimentos de saúde ou a atividades de cunho socioambiental.

O branco, por fim, é uma boa base de apoio para o uso de todas as outras cores. Usado em larga escala, cria ambientes que remetem à limpeza, clareza e integridade, mas pode trazer um caráter bastante impessoal ao seu negócio. Tenha cuidado.



Click CDL

Todo destaque merece um click



Presidente da FCDL RJ, Diretores da CDL e Sicomércio Barra Mansa no lançamento do Rio + Varejo na CDL de Volta Redonda



Inauguração da primeira loja colaborativa de artesanato do Sul Fluminense – Vitrine Criativa – no Figorelle Shopping BM – Parabéns às artesãs pela iniciativa!



Registro do Café da CDL – presidente Xisto e representantes do Sicoob



Presidente da FCDL RJ, Marcelo Mérida; vice-prefeita, Fátima Lima; presidente CDL BM, Xisto Neto e presidente da CDL Jovem, Hellen Lima no café CDL.



Presidentes CDL e CDL Jovem junto à Fabiana Ramos, do Sebrae RJ.



Entidades do Comércio junto aos representantes do Sicoob Credirochas.



Sicoob Credirochas recebeu seus associados de Barra Mansa e Volta Redonda em evento para prestação de contas e apresentação dos resultados da Cooperativa de Crédito.



Presidente Xisto Vieira Neto em evento da nova turma do Tiro de Guerra em Barra Mansa.



O prefeito de Barra Mansa recebeu o novo comandante do 28º BPM tenente-coronel Júlio César Vieira Veras que se apresentou aos representantes da sociedade civil e entidades e falou sobre as demandas sobre segurança pública



Palestra Neuroventas na CDL BM: Fabiana Ramos (Sebrae), a consultora e palestrante Ana Cláudia Peixoto (Sebrae), Xisto Neto (CDL BM) e Hellen Lima (CDL BM)

a revista

O Lojista

agora é digital!

- **Dicas para sua loja;**
- **Notícias sobre o movimento lojista;**
- **Informes sobre a legislação do varejo;**
- **Técnicas de venda e promoção;**
- **Cursos, palestras e muito mais!**

Acesse nosso site, siga a CDL no Facebook e fique por dentro de todas as notícias sobre o mundo do empreendedorismo e que são relevantes em Barra Mansa!

www.cdlbm.com.br



@cdlbm