

# O Lojista

Barra Mansa edição 70 - mar. e abr./ 2018  
RJ [www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)  
Facebook.com/CDLBM



## O que a CDL faz para o empresário e ele nem imagina?

São 55 anos de história! Uma entidade que cresce a cada ano e contribui para essa classe forte, representativa e próspera. Estamos firmes no caminho para traçar os interesses do varejo. **Pág 06**

55  
anos





## Grandes comemorações

Quando nos damos conta, lá se foram 55 anos.

Este mês a CDL de Barra Mansa completa 55 anos de trabalho, representatividade e evolução.

Durante todo este tempo, como uma pequena empresa, se iniciou com um objetivo e muita garra. A CDL evoluiu e hoje é uma entidade respeitada e, ao mesmo tempo, uma grande ferramenta para o dia a dia do lojista.

E seguimos nos renovando a cada dia. Falando em renovação, este mês foi a posse da nova diretoria da CNDL que foi feita em conjunto com as posses das Federações. Um grande encontro, com grandes metas a alcançar em prol do varejo brasileiro.

Aproveito também, para parabenizar as mulheres pelo seu dia. Mulheres que, muitas vezes, acumulam as funções de dona de casa, mãe, esposa e também, com muita frequ-

ência, de empreendedora de sucesso!

Outro parabenizado importante na nossa vida, ou talvez, o motivo de nossa motivação empresarial, e o foco das nossas melhorias e grandes investimentos: O Consumidor. Cada vez mais bem informado e exigente.

Fechando todo este conjunto (e tudo isto pode ser visto nele) é o novo site da CDL, mais dinâmico, agregando redes sociais, e distribuindo conhecimento, informação e as novidades que surgem a cada dia entre produtos e benefícios da CDL para seus associados.

Visite, leia, curta e compartilhe.

Um grande abraço a todos.

*Xisto Vieira Neto*  
Presidente da CDL BM  
[presidencia@cdbl.com.br](mailto:presidencia@cdbl.com.br)




## Índice

As principais notícias desta edição



Solenidade de posse em Brasília	<b>04</b>
CDL BM comemora seus 55 anos	<b>06</b>
Como os associados utilizam as Redes Sociais?	<b>07</b>
O novo portal de notícias e serviços da CDL BM	<b>10 e 11</b>
O empoderamento no varejo	<b>12</b>
Certificado Digital na restituição do Imposto de Renda	<b>16</b>
O empreendedorismo delas	<b>18</b>

## Colunas

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

## Expediente

### Presidente CDL Executiva

Xisto Vieira Neto

### Presidente CDL Jovem

Hellen Cristina Oliveira Lima

### Redação

Nathália Azevedo - MTb 37729/RJ

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.cdIBM.com.br](http://www.cdIBM.com.br)  
email: [cdbl.com.br](mailto:cdbl.com.br)  
Facebook: CdIBM  
Instagram: @cdblbarra

# 15 de março é o dia mundial do consumidor

Conheça 5 dicas de fidelização para deixá-lo ainda mais próximo de sua empresa.

Segundo Steve Denning, autor de *The Secret Language of Leadership*, empresas que mantêm o foco na fidelização de clientes garantem um exército de porta-vozes para sua marca. Veja o resumo de cinco dicas para a fidelização de clientes que a revista *Pequenas Empresas Grandes Negócios* traz:

1 – Atenda o cliente como ele gostaria de ser atendido:

Comece encarando o atendimento como um diferencial. Para Steve Denning, o atendimento diferenciado começa quando a equipe de vendas é treinada para atender o cliente como ELE gostaria de ser atendido. Uma boa equipe de vendas não insiste no que acha que é o melhor para o cliente. Ela capta os sinais dados pelo futuro comprador e embarca nas suas preferências e necessidades.

2 – Direcione o foco para o cliente certo:

Antes de gastar suas energias tentando abraçar o mundo, saiba que para fidelizar clientes é preciso manter o foco no público certo. So-



Imagem: Projetado por Benzoix - Freepik.com

mente direcionando as ações estratégicas para as pessoas certas será possível garantir um atendimento de qualidade.

Quem são seus clientes em potencial? Onde eles estão? O que eles estão buscando? O que eles esperam dos seus produtos ou serviços?

Não há produto ou serviço que agrade a todos. Escolha o seu e mantenha o foco.

3 – Fidelize clientes com a

teoria da pirâmide invertida:

Na teoria da pirâmide invertida, o cliente se encontra no topo, e para ele são destinados os maiores esforços dentro de uma empresa. Abaixo estão os vendedores e todos os que lidam diretamente com o cliente e, por fim, os líderes e gestores, aos quais cabe todo o suporte necessário para sustentação deste sistema.

Aqui o foco não é o produto, nem os processos internos, mas sim o cliente. Pense nas necessidades deles e faça o seu melhor para atendê-los.

4 – Para clientes fiéis, dê tratamento VIP:

Se os clientes fiéis podem responder por até 65% de todo o faturamento de sua empresa, eles merecem, no mínimo, um tratamento diferenciado. Para isso, invista em ações de relacionamento como newsletters exclusivas, cupons de desconto e vantagens de um clube de fidelidade.

5 – Monitore sempre:

Toda ação voltada para a fidelização de clientes deve ser monitorada. O monitoramento permite a otimização constante de sua estratégia e, a partir dos resultados de cada investida, você pode reunir cada vez mais informações relevantes sobre seu público-alvo. Muitos trabalhos valiosos se perdem nas pequenas empresas devido ao abandono do monitoramento pelos gestores.

Fonte Portal PEGN



## 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

# Solenidade de posse das novas diretorias da CNDL, SPC Brasil e FCDL's .

Evento aconteceu em Brasília em cerimônia concorrida.



No dia 6 de março, tomaram posse os membros da nova diretoria da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), eleita para o triênio 2018-2020 em solenidade no Hotel Royal Tulip Alvorada. Na cerimônia também foram empossados os conselheiros do Serviço de Proteção ao Crédito, o SPC Brasil e presidentes das Federações de Dirigentes Lojistas (FCDL's).

O novo presidente da Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL), José César da Costa, enumerou algumas das prioridades de sua gestão, como a implementação do cadastro positivo, a regulamentação de feiras itinerantes e a derrubada do veto ao Refis das micro e pequenas empresas.

O objetivo da gestão é fazer com que a CNDL assuma um papel cada vez mais protagonista nas decisões que envolvem o setor de comércio e serviços. Os objetivos da entidade nacional são comuns aos das CDLs (regionais e locais), principais parceiras.

Costa pediu empenho e auxílio, enfatizando que sua gestão será marcada pela união de institucional e serviços: "Este é o compromisso



*Honório empossando o novo presidente que assume a CNDL até 2020.*

que assumimos: trabalhar juntos. A CNDL sempre estará ao lado das bandeiras em seus estados", assegurou o presidente.

Dentre as ações da nova gestão está o Cadastro Positivo e o presidente do Conselho Deliberativo da CNDL, Bruno Falci, reforçou a necessidade de lutar no parlamento pela aprovação dele. "Quem faz a riqueza de uma nação é o setor produtivo – empresários e trabalhadores – e os beneficiados são todos os setores da economia", comentou Falci.

A classe política de Brasília compareceu em peso ao evento. Prestigiaram a solenidade o ministro das Cidades,

como a importância da classe empresarial para o país, tendo pessoas que se dedicam para o desenvolvimento do varejo nacional.

São membros também da nova diretoria da CNDL, o presidente da FCDL RJ, Marcelo Mérida, e o conselheiro jurídico da CDL Barra Mansa, Jair Francisco Gomes.



Alexandre Baldy, o ministro interino da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, Marcos Jorge de Lima, entre outras autoridades como o governador, senadores, deputados, empresários e integrantes do Movimento Lojista do Brasil.

O presidente da CDL Barra Mansa, Xisto Vieira Neto (que compõe a diretoria da FCDL Rio de Janeiro), também esteve presente e elogiou a representatividade no evento bem

*"É bom ver a renovação de uma entidade como a CNDL, isto traduz a democracia e a oxigenação pela qual toda entidade de classe deveria passar. Não existem donos, existem doadores, colaboradores. Apenas assim o movimento pode vislumbrar um futuro melhor", disse Xisto.*

## Como serão as obras ao redor do Parque Centenário (Jardim das Preguiças)?

Representantes da CDL de Barra Mansa, empresários e secretários municipais debateram o assunto que trará mudanças na localidade.

A reunião aconteceu no dia 8 de março, na Secretaria de Ordem Pública, no Parque da Cidade.

Estiveram presentes o presidente da CDL Barra Mansa, diretores da entidade, os secretários de Ordem Pública, de Desenvolvimento Econômico, de Desenvolvimento Rural, da Fundação de Cultura e empresários que possuem comércio nos arredores do Parque Centenário (Jardim das Preguiças) no centro da cidade.

Dentre os assuntos em pauta foram discutidos: Obras do Palácio Barão de Guapy e do Parque Centenário, Fechamento de ruas para realização de ações culturais, Estacionamento e Trânsito no local, Mudança do Ponto de Ônibus, Ambulantes nas calçadas, Moradores de rua, Feira Livre Rural entre outros que envolvem o desenvolvimento da economia local e segurança.

O Secretário de Ordem Pública, Luiz Antônio Furlani Filho, enalteceu a importância de todos estarem unidos com diálogo entre governos, entidades, comércio e consumidores para buscar soluções que não se tornem grandes transtornos ou impactem negativamente no futuro.



E partindo desse princípio, tanto Furlani, quanto todos os outros secretários, nesse primeiro encontro, expuseram suas demandas e ações que irão mudar o dia a dia dessa localidade no entorno do Parque Centenário, questionando e ouvindo a opinião e sugestões dos comerciantes que há tantos anos possuem lojas nessa região.

“Muitas soluções ainda vão precisar ser analisadas. Em um só dia não é possível definir tantos assuntos que são importantes, mas é um começo. O que é mais urgente, precisa ser priorizado. E sabemos que ao longo do tempo, essa abertura junto

ao governo municipal precisará ser constante para que o desenvolvimento da economia e o dia a dia dos consumidores e do comerciantes não sejam afetados”, esclarece o presidente da CDL Barra Mansa Xisto Neto.

Algumas ações foram passadas pela prefeitura e definidas junto aos empresários, tais como o fechamento da rua Custódio Ferreira Leite no perímetro da Praça da Bandeira; a obra no Parque Centenário e na fachada do Prédio Barão de Guapy que tem previsão de ser encerrada em novembro deste ano; o melhor local para a realização das feiras livres e o fechamento da rua atrás da

Câmara aos domingos e feriados – com mudança na ordem do trânsito nesses dias e com abertura de novos pontos de carga e descarga; auxílio dos comerciantes com possível apoio da Ação Social da PMBM junto aos moradores de rua nessa localidade; mudança do ponto de ônibus para o novo espaço na Beira Rio bem com diversas ações culturais e de lazer que acontecerão nesse novo Calçadão “Dama do Samba.”

“Sabemos que essas mudanças podem ser a chance de novamente termos um fluxo maior de pessoas ali. Afinal, anos atrás montávamos nossas lojas atraídos pelo intenso movimento devido ao fórum, hospitais e escola. Mas é preciso que tenhamos ordem e controle para não prejudicar comerciantes e os consumidores”, acredita José Paulo, empresário na rua Duque de Caxias.

De acordo com os empresários que estiveram presentes nessa reunião, mudanças e acontecimentos que surgiram nos últimos tempos, dentre eles a própria falta de estacionamento, o rotativo que não mais funciona e a insegurança para o pedestre, fizeram com que as vendas caíssem de 15% a 20%.



**CERTIFICAÇÃO DIGITAL SPC**  
Transações virtuais, segurança real.

Com atendimento diferenciado,  
horário previamente agendado,  
estacionamento facilitado  
e desconto exclusivo ao associado?  
Só na CDL de Barra Mansa!

**Ligue agora e garanta a sua!**  
**(24) 3325-8150**

# O que a CDL faz para o empresário e ele nem imagina

**25 de março: a CDL Barra Mansa completa 55 anos com muitos motivos para comemorar sua história.**

A história da CDL de Barra Mansa começou lá trás, com o mesmo objetivo que hoje se mantém firme: oferecer apoio ao empresário da cidade, ser a voz dele na luta pelos benefícios, na segurança para suas vendas, no auxílio para o engrandecimento de seu negócio das mais diferentes formas, entre elas a geração de informações e capacitação.

**55  
anos**

No dia 25 de março, a CDL comemora seus 55 anos deixando o agradecimento àqueles que arregaçaram suas mangas e criaram uma entidade que representasse uma classe que faz tanta diferença na cidade. Ainda faz, e muita diferença na cidade! A começar pela capacidade de progredir junto aos empresários que, atualmente, contribuem bastante para o respiro econômico. É ainda a classe que mais gera emprego e renda...mesmo num país com problemas nas esferas econômicas.

O Brasil e em especial o Estado do Rio de Janeiro com toda crise que passa, crise política, moral e financeira luta para virar esta página e voltar a produzir.

E, para a CDL de Barra Mansa e o Movimento Lojista brasileiro, poucos são os setores que têm condições de contribuir para reverter esta situação como o comércio. Isso porque ele tem a capacidade de gerar emprego de forma muito rápida, mesmo em meio ao engessamento devido à política financeira de juros altos, política fiscal que não traz benefício para o Estado mas gera prejuízo ao empresariado, e diversos fatores burocráticos com os quais os novos e os antigos lojistas precisam conviver diariamente em seus negócios.

As Micro e Pequenas Empresas correspondem aproximadamente a mais de 99% dos 5,8 milhões de negócios formais existentes no Brasil e empregam mais da metade dos trabalhadores com carteira assinada do País. Então, isso é motivo de comemoração!

Saber que todo o trabalho ao longo desses 55 anos ainda contribui e engrandece

cada vez mais essa classe forte, representativa e próspera...ajuda a trazer mais ânimo àqueles que estão por trás das atividades na entidade.

Um trabalho incansável e diário que trouxe conquistas em suas gestões na CDL de Barra Mansa - junto ao Movimento Lojista nacional, representado pela sua Confederação (CNDL) e Federação (FCDL Rio de Janeiro) - fruto da persistência, mobilização e união dos empresários de todo o país. Exemplos dessas vitórias foram as mudanças implementadas na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas; a luta permanentemente pela redução e eliminação de tributos desnecessários, como a substituição tributária; a revogação da Lei 7176 - que determina a criação da "Taxa Única de Serviços Tributários da Receita Estadual - e que foi um marco para o movimento e tantas outras ações discutidas em reuniões e plenários no Estado do Rio e em todo o Brasil e nas quais a CDL de Barra Mansa sempre esteve representada pois acredita que é preciso mostrar a força do setor e pontuar aquilo que efetivamente afeta a classe.

Junto a isso, as ações em âmbito municipal para as quais a CDL de Barra Mansa trabalha constantemente como os assuntos relacionados à segurança no comércio,

segurança da cidade, decoração natalina, campanhas que fomentam as vendas, programas que capacitam o varejo e renovam o comércio como um todo, e projetos junto ao órgão municipal que trarão melhorias na questão de desenvolvimento econômico, social e cultural.

A CDL comemora seus 55 anos na certeza de é preciso cada vez mais continuar fazendo a sua parte.

Firma seu compromisso de continuar sua luta para articular, informar, debater, defender os interesses do varejo. E mais do que nunca, estará presente junto a CNDL e FCDL, em todos os espaços onde puder expressar a força empresarial e puder intervir para mostrar a união e determinação em busca de novas vitórias e um comércio ainda mais produtivo.

"Com tanto a ser feito, o apoio e a união dos nossos associados - que como nós, lutam em suas empresas por dias melhores, por benefícios reais e efetivos para o negócio - se torna cada vez mais importante uma classe unida e representativa. É o que faz a diferença", ressalta o presidente da CDL Barra Mansa, Xisto Vieira Neto, em palavra à comemoração dos 55 anos da entidade.

**NÚCLEO DE ATENDIMENTO AO ASSOCIADO**



# Fala Associado: Como utilizam as Redes Sociais a favor do varejo e o que pensam sobre?



**Cacilda Santiago**  
Loja Tribo

*“Ser lojista nos dias de hoje, e não ter sua empresa nas redes sociais é praticamente impossível. Mas ao mesmo tempo que temos esse importante veículo de aproximação do público totalmente disponível, barato, e – em parte*

*– fácil de ser usado; temos também as armadilhas que encontramos no meio do caminho.*

*Uma delas é quando não se faz um trabalho bem feito. Afinal, o que é mostrado a milhares de pessoas por meio de uma fotografia, de uma exposição de sua peça e de algo que você relata, deve ser sempre muito bem trabalhado, afinal é a SUA VITRINE online; é a sua empresa dizendo algo a essas pessoas, e é preciso estar disponível para atender a essas pessoas.*

*Unir toda essa capacidade de se fazer algo bem feito em meio às tarefas do dia a dia dentro da loja, acredito, que seja o maior desafio hoje para o comerciante.*

*Ao mesmo tempo, temos esse mundo que vem crescendo e com sede de ver seus produtos todos os dias. Ou melhor, todo instante!”*



**Carina Soares**  
Styllu's Modas

*“Há muitos anos faço parte das redes sociais divulgando as peças da loja e buscando aproximação com o público. Comecei com meus amigos, por conhecer muita gente e logo foi crescendo. Vejo essa ferramenta, nos dias de hoje*

*como uma necessidade. Para mim ela está ligada a tudo, ao marketing, ao comércio, ao contato, às vendas. Quem não aposta, quem não divulga, fica pra trás. Uma prática que já acontece em minha empresa é que muitas vezes o cliente procura primeiramente o produto na internet para depois ir à loja física.*

*E por isso, eu preciso estar ‘ligada’, atendida a ele sempre. Eu acredito que seja necessário um marketing pelo menos diário. Postar sempre alguma coisa, mostrar as novidades, lançamentos de coleção, tendências, e peças que já sei que meu público mais gosta. Facebook, Instagram e Whatsapp (com lista de transmissão e não grupos) são minhas principais ferramentas.*

*São 30 anos de loja no bairro, então nesse tempo, concluo que estar nas redes sociais ajudou a tornar minha empresa muito mais conhecida, certamente. Ganhei muitos e muitos clientes. Posso considerar em torno de 30 a 40%. É uma ferramenta que considero “necessidade de sobrevivência do comércio. Quem não está dentro, está para trás”.*



**Daniel Júnior e Cátia Silva**  
C&C Modas e Acessórios

*“O trabalho de marketing e vendas pelo Facebook merece destaque.*

*Começamos de forma tímida nas mídias sociais, em especial no Facebook há pelo menos um ano e meio. Nosso foco inicialmente era trabalhar o nome e o posicionamento da loja. Podemos afirmar que o resultado foi aparecendo gradativamente.*

*Divulgamos eventos internos, participação em cursos, oficinas de moda, marcas e grifes que trabalhamos. O movimento de clientes querendo conhecer o nosso trabalho e a loja aumentou significativamente.*

*Podemos afirmar que nossa carteira de clientes dobrou. Muitos afirmaram que nos conheceram através do Facebook. Por primar por um atendimento de qualidade, fidelizamos muitos desses clientes.*

*Começamos com uma visão e expectativa, mas a comunidade empurra, cria e impõe necessidades, por isso estamos repensando a oportunidade de vender mais pelo Facebook.*

*A partir deste ano, estamos postando nossas mercadorias com os respectivos valores e estamos tendo sucesso na venda direta pelo Facebook e whatsapp.*

*Mas sempre procurando direcionar o cliente após o término do primeiro contato, para ser plenamente atendido em nossa loja física.*

*Nosso lema utilizando as mídias sociais é: Atrair, atender e fidelizar!*

*Trabalhando assim, temos certeza que estamos construindo um case de sucesso.”*

sicoobes.com.br

## CRÉDITO SICOOB

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

\* Cotação varia de acordo com o perfil do cliente.

Procure uma Cooperativa Sicoob.  
Dúvidas: 0800 725 0996 | Atendimento seg. a sex. 8h às 20h  
www.sicoob.com.br

**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](http://www.ademirferreiraimoveis.com.br)



## Novos Associados CDL

- A L F CONSTRUÇÕES
- ABELHINHA ROUPAS INFANTIS
- ANIMANIA VETERINÁRIA
- BEM COMER MERCEARIA
- BREVES CONTABILIDADE
- CLEBER LUIS GOMES FARIA
- COMÉRCIO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS
- AMPARENSE
- CONSTRUMAQ REFRIGERAÇÃO
- DOUGLAS RICHA ALBERNAZ
- ELETRICSER
- ELIO DE ALMEIDA COSTA
- EMBRACOUTO SISTEMAS
- ESPAÇO BELLA FLOR
- FAZENDINHA ROUPAS & ARTESANATOS
- FOXX SOLUÇÕES INDUSTRIAIS
- FRONTEIRAS RESTAURANTE E CHOPPERIA
- H2MA REPRESENTAÇÃO
- INFORDINAMICA MARKETING E TECNOLOGIA
- J K COMÉRCIO E SERVIÇOS
- JOALHERIA REGINA FILIAL
- JOALHERIA REGINA MATRIZ
- JOÃO PAULO DE SOUZA LOUZADA
- JOSÉ JOÃO DO NASCIMENTO
- KENIA VENDAS
- LIDIANE PEREIRA DE PAULA
- MAICON E DANI BEBIDAS
- MÁRCIO L COSTA ALIMENTOS
- MARIA ELAINE DANIEL BARBOSA
- MARIA HELENA FERREIRA RIBEIRO
- MARMER ENGENHARIA
- PADARIA E MERCEARIA MILLENIUM
- PANIFICADORA DA VILA
- PRI FITNESS
- QUALITEC PROJETOS E CONSTRUÇÕES
- R RODRIGUES DE MORAES
- ROBERTO CARLOS DA SILVA
- ROSANGELA RIBEIRO
- TATIANA MARIA GONÇALVES SOUSA
- TRANSJOAN TRANSPORTES
- ZIMERMAN PORTES LOURENÇO

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



# Saiba se alguma operação foi feita com seu CPF ou CNPJ

**Sistema de proteção individualizado da CDL monitora o uso de seus documentos, disponível para pessoas físicas e empresas associadas ou não à CDL.**



O SPC Avisa é um dos mais úteis e acessíveis serviços da CDL. Com ele, seu CPF e CNPJ são monitorados 24 horas por dia. Sempre que alguma operação for realizada utilizando estes documentos, você será imediatamente avisado.

Uma excelente opção que garante mais segurança para pessoas físicas e jurídicas, além de evitar surpresas tão desagradáveis, embora muito comuns, que podem nos pegar “de calças curtas”, em momentos delicados da vida.

## Como funciona o SPC Avisa?

Você contrata o serviço na CDL e seus documentos passam a ser monitorados. Sempre que alguma operação foi feita, você é avisado. Se você realmente realizou esta operação, ótimo! Se não, fique alerta! Seus documentos estão sendo usados indevidamente.

## Que tipo de operação está coberta pelo SPC Avisa?

Existem dois módulos de proteção. O modelo convencional e sua versão Plus, com maior cobertura.

### SPC AVISA E-MAIL ou E-MAIL + SMS

Ideal para pessoas físicas. Sua documentação é monitorada sobre qualquer inclusão, alteração ou exclusão de:

- Informações Cadastrais: Saiba quando seus dados são alterados nos bancos de dados do SPC;
- Alerta de Documentos: Seja informado quando o SPC receber qualquer notificação sobre a perda de seus documentos;
- Crédito Concedido: Saiba quando alguma loja ou instituição financeira conceder crédito em seu nome;
- Consultas Realizadas: Saiba sempre que alguém realizar alguma consulta em seu nome no SPC ou Serasa;
- SPC: Seja avisado sempre que for feito algum registro ou cancelamento em seu nome no SPC;
- Pendências Financeiras Serasa: Fique sabendo sem-

pre que a Serasa for notificada sobre alguma pendência financeira em seu nome;

- Cheque Sem Fundos: Saiba sempre que alguma empresa registra algum cheque sem fundos em seu nome no SPC;

- CCF: Seja avisado quando algum cheque sem fundo seu for registrado no Banco Central.

### SPC AVISA PLUS

Ideal para empreendedores ou proprietários de empresas. Além de todas as proteções descritas acima no plano convencional, você também conta com:

- Protestos: Saiba quando algum título de pagamento em nome de sua empresa for protestado em cartórios;
- Participação Societária: Saiba quando seu nome é envolvido na criação, exclusão ou alteração de cadastros como sócio de alguma empresa;
- Ações: Seja notificado quando alguma ação judicial for aberta envolvendo seu nome.

## Quem pode contratar?

Qualquer pessoa ou empresa pode contratar o SPC Avisa, basta entrar em contato com a CDL.

Pessoas físicas podem contratar planos de proteção por 30 dias, 3 meses, 6 meses ou até um ano, direto nos balcões de atendimento.

Associados CDL Barra Mansa têm ainda opções especiais de parcelamento incluídas em sua fatura mensal de serviços.

## Quanto custa?

Temos planos com valores e períodos de proteção diferentes, a partir de R\$ 12,00 nos planos mensais ou R\$102,00 no plano anual. Quanto maior o tempo de contratação, menor é o custo relativo do pacote. Acesse nosso site e confira todas as modalidades!

Você também pode saber mais falando conosco pelo telefone (24) 3325-8150.

# Chegou o novo portal de serviços da

**Todos os serviços da CDL, notícias sobre o cotidiano empresarial em Barra Mansa, calendário de eventos e capacitações, Clube de Vantagens ao associado e muito mais!**

Neste início de ano foi lançado o novo portal da CDL de Barra Mansa na internet. Transformado em um verdadeiro centro de serviços, o site foi totalmente redesenhado sob medida para os empreendedores de Barra Mansa.

As principais mudanças estão em suas funcionalidades. Cada setor traz informação com agilidade, focando na utilidade que cada notícia pode ter na vida do lojista.

Confira aqui algumas de nossas novidades!

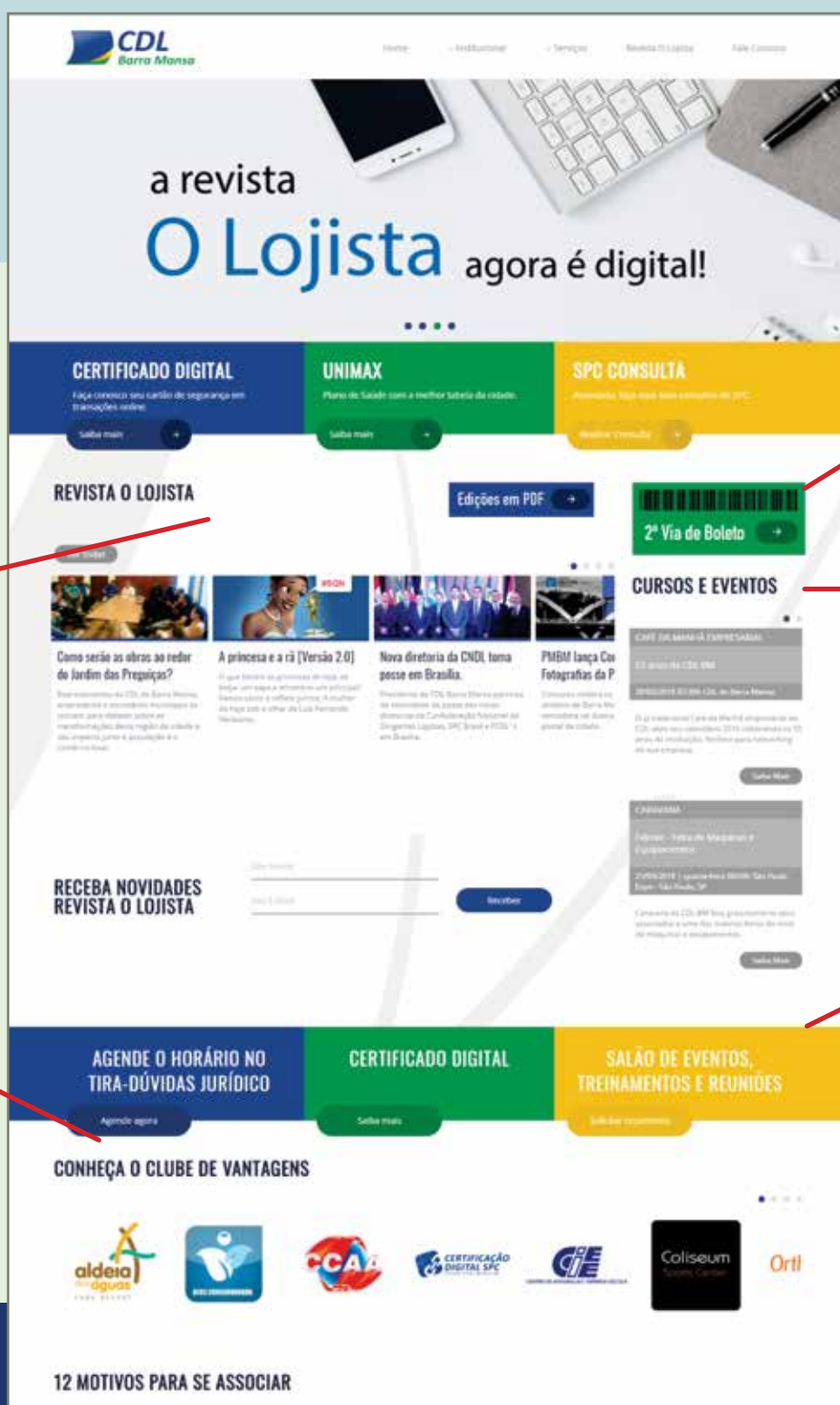
## Revista Digital

Além de dicas úteis para sua empresa, você encontra aqui as principais notícias que envolvem o cotidiano do empreendedor em Barra Mansa.

Além disso, todas as notícias podem ser compartilhadas via Facebook e WhatsApp. Achou uma matéria útil para sua equipe, envie para o grupo da empresa no "Zap" na hora.

## Clube de Vantagens

Confira todos os convênios que a CDL oferece, seus benefícios aos associados, diferentes serviços e contato com as empresas conveniadas.



# CDL para você!

## Quanto custa e para que serve?

Os serviços da CDL BM descritos em um só lugar, com suas principais funções e tabelas de preço sempre atualizadas.

## Compartilhe tudo

Quer mandar a tabela do plano de saúde para algum familiar?

Gostou de uma notícia e quer compartilhar com o pessoal na empresa?

Mande na hora com 1 clique apenas.

## 2ª via do Boleto

Perdeu o boleto de pagamento da CDL?

Sem problemas. Acesse o site e imprima sua segunda via na hora.

## Agenda de Eventos

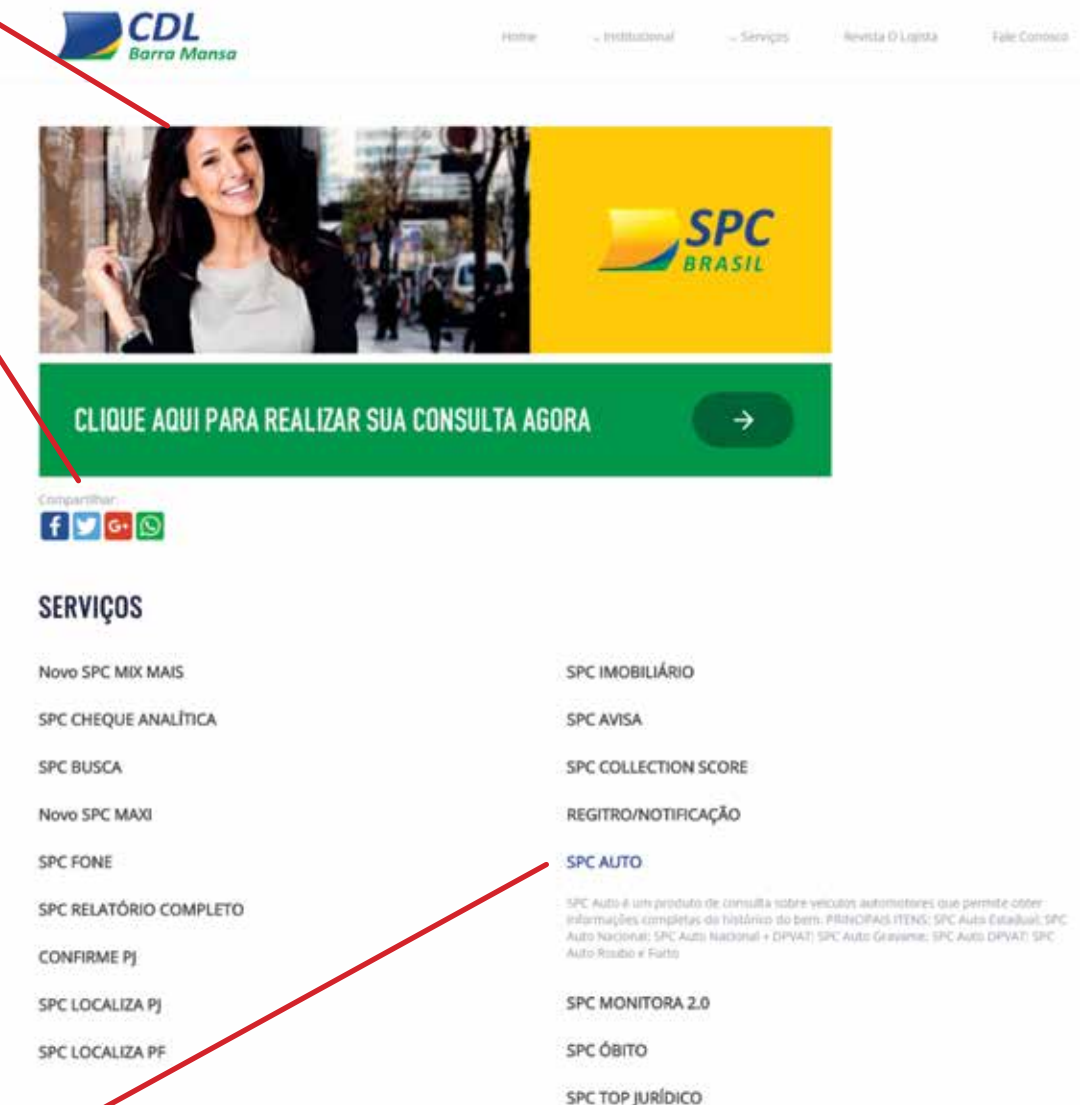
Confira a agenda de todos os nossos cursos, cafés da manhã, palestras e demais eventos em um só lugar.

E aproveite para fazer sua inscrição online!

## Acesso em 1 clique

Acesse os principais serviços com 1 clique apenas.

Confira as agendas dos salões de treinamentos e eventos, marque seu horário de atendimento para o plano de saúde na CDL e faça a sua reserva para Certificação Digital. Tudo online, simples e rápido.



The screenshot shows the CDL Barra Mansa website. At the top, there is a navigation menu with links for Home, Institucional, Serviços, Revista O Lojista, and Fale Conosco. Below the navigation is a banner featuring a smiling woman and the SPC BRASIL logo. A green button with a white arrow says "CLIQUE AQUI PARA REALIZAR SUA CONSULTA AGORA". Below the banner are social media sharing icons for Facebook, Twitter, Google+, and WhatsApp. The main content area is titled "SERVIÇOS" and lists various services in two columns:

- Novo SPC MIX MAIS
- SPC CHEQUE ANALÍTICA
- SPC BUSCA
- Novo SPC MAXI
- SPC FONE
- SPC RELATÓRIO COMPLETO
- CONFIRME PJ
- SPC LOCALIZA PJ
- SPC LOCALIZA PF
- SPC IMOBILIÁRIO
- SPC AVISA
- SPC COLLECTION SCORE
- REGITRO/NOTIFICAÇÃO
- SPC AUTO
- SPC MONITORA 2.0
- SPC ÓBITO
- SPC TOP JURÍDICO

Below the "SPC AUTO" service, there is a small text description: "SPC Auto é um produto de consulta sobre veículos automotores que permite obter informações completas do histórico do bem. PRINCIPAIS ITENS: SPC Auto Estadual, SPC Auto Nacional, SPC Auto Nacional + DPVAT, SPC Auto Gravame, SPC Auto DPVAT, SPC Auto Roubado e Furtado."

## Descubra novos serviços

Você sabia que pode fazer checagem de procedência de veículos usando o SPC?

Sabe qual o tipo ideal de Certificado Digital para sua empresa?

Como saber se alguma empresa possui pendências judiciais antes de fechar negócio com ela?

Navegue e descubra funcionalidades em nossos serviços que você nem imaginava!

## WWW.CDLBM.COM.BR

Acesse diariamente e curta nossa página no Facebook para ficar por dentro de todas as notícias! A nova ferramenta está em fase de testes.

sião ou outra. Se tiver alguma dica a oferecer, entre em contato conosco! Estamos construindo este canal para você e junto a você. Seja bem-vindo e volte sempre!

Por isso, algumas ferramentas podem apresentar instabilidades em uma oca-



# 10 dicas de empoderamento no varejo

Veja como fortalecer sua loja diante do crescimento do comércio eletrônico.



Imagem: Pexels.com

Com o passar dos anos, os clientes se tornam cada vez mais exigentes. Para consumir, já não é primordial visitar lojas físicas, a internet resolve grande parte dos desejos de compra dos clientes. A exigência por uma melhor experiência de compra vem daí e os profissionais do varejo precisam repensar sua relação com os clientes. Mas o empoderamento no varejo passa não só por valorizar o cliente como também a equipe.

Veja 10 dicas de empoderamento no varejo que podem ajudá-lo a entender como melhorar sua relação com clientes e equipe:

## 1. Experiência prazerosa:

Os clientes não precisam mais ir até as lojas para comprar, os varejistas precisam dar bons motivos para que eles queiram ir. Oferecer uma experiência de compra estimulante é o que traz os clientes às lojas e os faz retornar.

## 2. Acolhimento:

O varejo sempre foi e continuará sendo uma atividade de hospitalidade. Os

clientes retornarão sempre que se sentirem bem recebidos e acolhidos. Todo funcionário deveria organizar seu tempo para dedicar 1 hora por semana a ações de pura hospitalidade tais como cumprimentar os clientes na entrada da loja, empacotar compras, colocar as compras no carro, etc.

## 3. Área externa:

A jornada de compra do consumidor se inicia na calçada ou no estacionamento. Dedique uma atenção especial a esses espaços, que muitas vezes não são tão bem cuidados quanto o interior da loja, mas que contribuem bastante na construção da imagem da sua empresa.

## 4. Equipe:

Engajamento da equipe se conquista oferecendo um plano de carreira de longo prazo e meritocracia. Plano de carreira, remuneração e premiações com regras claras e transparentes garantem bons resultados.

## 5. Vestir a camisa:

Só “vestimos a camisa” da empresa que trabalhamos, se tivermos orgulho dela. O orgulho vem do sentimento de pertencimento que por sua vez deriva da participação nas decisões da empresa. Convide sua equipe a opinar.

## 6. Exemplos convencem:

Ensine pelo exemplo. As atividades de treinamento são fundamentais para garantir um bom atendimento e consequente experiência de compra, porém a melhor forma da equipe se comprometer é vendo o líder realizar as tarefas que estão sendo cobradas.

## 7. Desafios:

Envolve sua equipe com as metas da loja através da competição saudável (gamificação). Crie desafios semanais ou diários, faça o acompanhamento e exponha os resultados internamente. Premie os resultados, mas valorize também o esforço e o comprometimento.

## 8. Contratações:

Contrate devagar. Seja

mais criterioso no processo de contratação e efetivação dos funcionários. Avalie em profundidade o perfil comportamental, se é adequado para a função que será exercida. É muito mais fácil ensinar uma tarefa do que mudar uma postura ou atitude.

## 9. Ouça o cliente:

Peça a opinião dos clientes sobre tudo: produtos e marcas, ambiente da loja, serviços adicionais, até mesmo sobre o seu comércio eletrônico. Da mesma forma que os colaboradores, os clientes ficarão mais engajados se participarem das decisões da empresa.

## 10. Dica final:

O varejo é feito de gente, não de coisas. Pense a respeito.

O empoderamento no varejo deve ser um objetivo constante do varejista. Fique atento aos seus clientes, treine sua equipe e transforme sua loja em uma experiência única.

Por Gustavo Carrer, no portal Gunnebo.com.br

# Código de Defesa do Consumidor e Bom Senso

Procon de Barra Mansa está à disposição do lojista e divulga: apenas 5% dos atendimentos estão relacionados ao comércio da cidade.

Em entrevista à Revista O Lojista, o gerente do Procon de Barra Mansa, Felipe Goulart da Fonseca, divulgou um recente levantamento sobre os atendimentos realizados no órgão no ano de 2017. Foram 6.564 atendimentos, média de dois mil a mais que no ano anterior.

E como parte desse número, conforme pesquisa também feita pelo Procon, apenas 5% estão relacionados às lojas de Barra Mansa.

“Isso demonstra o que de fato acontece, em grande e significativa parte, no dia a dia do comércio aqui no município. São poucas as reclamações que chegam até a nós. Isso porque, na maioria das vezes o lojista faz o possível para resolver o problema com o próprio cliente. Parte do lojista esse relacionamento, pois ele busca a fidelização, ele tem o interesse em ganhar o cliente, ele não quer causar danos a alguém que está por perto e pode voltar”, explica Felipe, destacando a qualidade na mão de obra e qualidade do comércio de Barra Mansa.

De acordo com o Felipe, a orientação que o Procon procura sempre passar ao consu-



midor é para que ele valorize, de fato, o comércio local, que esteja atento às compras pela internet com empresas que não conhece e que possam trazer taxas altas na entrega e comprometimento na qualidade. “Quase tudo o que vemos online, temos como comprar aqui”, ressalta.

Conforme os números do Procon, dos atendimentos feitos ano passado, 40% representam redes de telefonia – TV e Internet; 15% serviços bancários e 15% grandes magazines.

Os 5% relacionados aos comércio de Barra Mansa, em grande parte são reclamações sobre lojas de consertos de celular, consertos em geral, plano de saúde e insatisfações com trocas de mercadorias.

“Nessas situações, constatamos a boa vontade e o bom senso do empresário em estar aberto a resolver a questão com o consumidor. Muitos vêm aqui no Procon buscar orientações sobre como proceder e muitos, acabam agindo além do que a própria lei orienta. Então, dei-

xo o convite a todos os lojistas e comerciantes a estreitarem o relacionamento conosco como forma de garantir o que é certo, para loja e consumidor. Garantir a boa venda e o relacionamento com o cliente também”, diz Felipe.

O gerente do Procon destaca o bom índice de resolutividade nos atendimentos feitos pelo órgão e afirma a necessidade de maior conscientização das empresas – de um modo geral – que lidam com vendas. “Temos buscado fazer esse trabalho com muita conversa, diálogo e estando próximo do lojista local, e até mesmo na aplicação de multas – para empresas que não comparecem às audiências, por exemplo – pois acreditamos que sejam formas de educar para a compra e venda corretas”.

Ao final da entrevista, Felipe novamente colocou toda a equipe do Procon à disposição do lojista de Barra Mansa e encerrou o que acredita ser o que faz com que o relacionamento Comerciante & Cliente seja eficaz: alinhamento Lei do Código de Defesa do Consumidor e Bom Senso.

## VOCÊ ASSOCIADO DA CDL, PODE TIRAR SUAS DÚVIDAS JURÍDICAS SEMPRE QUE PRECISAR!

Esse é o nosso serviço de consultas sobre questões jurídicas empresariais que a CDL de Barra Mansa oferece aos seus associados. A entidade já ofereceu atendimentos para causas civis e mesmo trabalhistas.

Está em dúvida sobre como proceder diante de alguma demanda? Agende um atendimento privativo e esclareça tudo!

### PRECISO PAGAR PELAS CONSULTAS?

As consultas do Tira-Dúvidas Jurídico são cobertas pela CDL de Barra Mansa e estão incluídas no pacote de serviços ao associado, sem custo adicional nas mensalidades.

Entre em contato e veja como esse serviço pode ajudar sua empresa! Departamento Comercial da CDL: (24) 3325-8150 / 3325-8165 - comercial@cdbl.com.br

## UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

<p><b>UNIMED</b></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><b>SESC</b></p> <p>Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.</p>	<p><b>UNIODONTO</b></p> <p>Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.</p>	<p><b>CNA</b></p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>
<p><b>CCAA</b></p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>	<p><b>UNIFOA</b></p> <p>Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.</p>	<p><b>SESI</b></p> <p>30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.</p>	<p><b>CIEE</b></p> <p>Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.</p>
<p><b>SEBRAE</b></p> <p>Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.</p>	<p><b>PORTO SEGURO</b></p> <p>Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.</p>	<p><b>TV BAND</b></p> <p>Descontos especiais para associados da CDL BM.</p>	<p><b>TRAT SPA URBANO</b></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><b>SEST SENAT</b></p> <p>Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.</p>	<p><b>SEMART</b></p> <p>Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.</p>	<p><b>SENAC</b></p> <p>Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.</p>	<p><b>PULSO CONSULTORIA</b></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><b>ORTHOPRIDE</b></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><b>PROQUALITY</b></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><b>ATOS CONSERVADORA</b></p> <p>Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.</p>	<p><b>TIRA DÚVIDAS JURÍDICO</b></p> <p>Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.</p>
<p><b>SÓBRANCELHAS</b></p> <p>A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. Consulte.</p>	<p><b>COLISEUM ACADEMIA</b></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><b>UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SA-VR</b></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><b>UBM / LACS</b></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><b>ALDEIA DAS ÁGUAS</b></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](http://www.cdldm.com.br)  
 Redes sociais:  
[facebook.com/cdldm](https://www.facebook.com/cdldm)  
[Instagram: cdlbarramansa](https://www.instagram.com/cdlbarramansa)  
 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 consequentemente 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.



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

**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.

**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.

**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.

**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.

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.

### 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

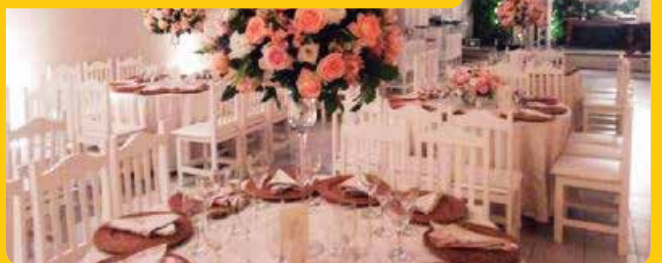
Descontos exclusivos de até 50% para os associados em um dos mais bem equipados salões de festa da cidade.

### 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.



# Certificado Digital garante prioridade na restituição do Imposto de Renda

Veja regras para a declaração deste ano. Associado CDL tem descontos exclusivos em sua certificação.



Associado CDL tem descontos exclusivos em sua certificação. O Certificado Digital garante prioridade na restituição do Imposto de Renda

Já está novamente na temporada de entrega das declarações de imposto de renda. Tranquilo para os mais pontuais, ou com correria para os menos organizados, é sempre uma ação que requer cuidado e atenção.

Quem declara com Certificado Digital tem prioridade para receber a restituição. Na hora de declarar, o sistema facilita a verificação das

informações sobre as fontes pagadoras. Outra vantagem é receber a declaração previamente preenchida pela própria Receita, o que reduz o risco de cair na malha fina.

A utilização da Certificação Digital é facultativa na maioria dos casos mas, em algumas ocasiões, o certificado é obrigatório na realização da declaração de Ajuste Anual. Isso ocorre quando o contribuinte recebeu rendimentos:

- Tributáveis sujeitos ao ajuste anual, cuja soma foi

superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais);

- Isentos e não tributáveis, cuja soma foi superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais);

- Tributados exclusivamente na fonte, cuja soma foi superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais);

- Ou realizou pagamentos de rendimentos a pessoas jurídicas, quando constituam dedução na declaração, ou a pessoas físicas, quando constituam, ou não, dedução na declaração, cuja soma foi superior a R\$ 10.000.000,00

(dez milhões de reais), em cada caso ou no total.

A entrega do IR 2018 vai até o dia 30 de abril. Realize sua certificação com a CDL Barra Mansa e adiante o recebimento de suas restituições! Para saber mais, entre em contato pelo telefone (24) 3325-8150. Conheça todos os tipos de certificado no site e saiba qual o modelo ideal para sua empresa:

[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)

## 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](http://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.





Espaço  
SICOMÉRCIO

## Grande número de feriados em 2018 preocupa comércio

O número de feriados em 2018 preocupa as entidades do comércio. O calendário deste ano conta com quinze feriados (dez nacional, três estadual e dois municipal). Além disso, este é um ano de Copa do Mundo. A estreia da seleção brasileira acontecerá no dia 17 de junho, num domingo, mas os dois próximos jogos serão numa sexta-feira, às 9h, e numa quarta-feira, às 15h, no meio do expediente.

“Nossa preocupação é que tanto os feriados, quanto os jogos da seleção brasileira durante a semana, causem prejuízos para o comércio, principalmente porque a maioria dos feriados possibilitará o prolongamento dos dias de dispensa”, frisou o presidente do Sicomércio de Barra Mansa, Alberto dos Santos Pinto.

Alberto lembrou que o Sicomércio, em parceria com outras entidades como a CDL e ACIAP, vem realizando ações pra reduzir os prejuízos causados com o excesso de feriados. “Desde que foram instituídos os dias de São Jorge (23 de abril) e da Consciência Negra (20 de novembro) realizamos campanhas de abertura das lojas e a previsão é que este ano não seja diferente, já que o primeiro cairá num sábado e o segundo numa terça-feira”, informou o presidente do sindicato.

Por *Christine Mello*



Espaço  
ACIAP

## Facilitadores do Programa LIDER participam de encontro na ACIAP BM

A presidente da ACIAP Barra Mansa, Denyse Singulani, recebeu no dia 20 de fevereiro, dois facilitadores do Programa LIDER – Liderança para o Desenvolvimento Regional, desenvolvido pelo Sebrae/RJ na região Médio Paraíba Fluminense. O encontro também contou com a participação do presidente do CODEC BM (Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa), Arivaldo Corrêa Mattos; e de diretores e conselheiros da Casa.

Iniciado em outubro do ano passado, o programa reúne lideranças de 12 cidades com o propósito de tornar a região mais sustentável e inovadora. A presidente da ACIAP BM representa a entidade no LIDER. “O LIDER tem o objetivo de incorporar e promover nos gestores públicos e na sociedade civil organizada uma nova visão de gestão para fortalecer as cidades como ambientes competitivos para os negócios. O tempo todo somos estimulados a criar, formular e implantar ações que tragam resultados para todo o Médio Paraíba Fluminense e não só para nossa cidade”, comentou Denyse, elogiando o programa.

Entre os assuntos debatidos no encontro esteve a questão da vocação dos municípios. O conselheiro da ACIAP BM, Marcelo Lima, destacou a importância de se estimular o setor econômico forte de cada cidade. “Dessa forma, uma cidade não disputa mercado com a outra, pelo contrário, elas acabam se complementando. Quem ganha com isso são os cidadãos”, afirmou Marcelo.

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!



0800 570 0800  
www.sebrae.com.br  
f b t w

Revistas | Jornais | Livros  
Embalagens | Impressos em Geral



GRÁFICA E EDITORA

**Ano Bom**

QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)  
3323.1812 • 3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843  
Ano Bom - Barra Mansa - RJ

graficaanobom@graficaanobom.com.br  
orcamento1@valgraph.com.br

www.graficaanobom.com.br

# Empoderamento Feminino e o Empreendedorismo Delas!

Um termo que traz o sentido para que as mulheres possam se apropriar da expressão “EU POSSO! E como elas estão “podendo” no mercado de trabalho?

O mundo, mais do que nunca, desperta em todos a consciência no sentido de fazer com que as mulheres, se apropriem da expressão “EU POSSO”, ou seja, Empoderamento Feminino tendo como sinônimo: se sentir CAPAZ. A consciência é o primeiro passo para o Empoderamento e ele chega quando se quebra paradigmas, quando se amplia o leque de conhecimento, quando se autoanalisa e busca o autoconhecimento para as possibilidades que almeja.

E isso impacta todos os âmbitos da vida: aspecto pessoal, afetivo, familiar e também profissional.

O Poder Feminino não tem a ver com se sobrepor aos homens ou a sociedade, ele é o canal de acesso que cada mulher busca consigo mesma.

Hoje, o comportamento de força e de conquistar territórios – tão urgentes em tempos passados para a sobrevivência da raça humana – foram substituídos pela necessidade não mais de estar em busca somente, mas principalmente de cuidar dos territórios que foram conquistados. E CUIDADO é uma característica bem feminina. Característica essa, que com

essas novas necessidades da humanidade levam todos a pensarem conseqüente evolução.

Portanto, definitivamente, esse é melhor momento para a mulher se apropriar de seu espaço, mas isso não significa lutar para ser mais ou melhor que o homem. Significa apenas ocupar o lugar que já é dela, sendo diferente ao mesmo tempo que complementar.

O Empoderamento surge junto ao potencial de produ-

zir parcerias, saber como trabalhar lado a lado, ser agregadora...isso ELAS sabem por natureza, faz parte do feminino.

Um termo forte, possível e acessível a todos e que faz com que cada uma precise refletir sobre suas capacidades pessoais, sem pressão, sem dor, sem julgamentos, sem medos.

É apropriar-se do poder que é nato e junto a ele, descobrir: como usar as características femininas, simples-

mente por ser mulher? Como utilizar o cuidado, a delicadeza, o carinho, a empatia, a visão do todo, a sensibilidade, a compaixão, o perdão, a doçura, a tolerância, a flexibilidade, a intuição, a compreensão e tantas outras peculiaridades a meu favor?

E assim, as mulheres acabam investindo de poder a fim de promover ações que possam provocar mudanças benéficas para si mesma e para o seu redor.

## EMPODERAMENTO E EMPREENDEDORISMO FEMININO:

Todos os dias, mulheres com diferentes histórias e causas deixam sua marca no mundo!

Incentivo à leitura, educação, proteção ambiental, assistência social, tecnologia, comunicação, saúde, esportes... com diferentes propósitos, elas são protagonistas de suas histórias, além de serem gestoras, estudantes, professores, mães, filhas e tudo mais que elas quiserem ser.

### O QUE É O EMPODERAMENTO FEMININO?

Esse termo foi baseado em sete princípios definidos pela ONU, que deseja criar um ambiente em que as mulheres tenham as mesmas oportunidades de crescimento profissional que os homens.

Em mensagem oficial, o secretário-geral da ONU, António Guterres, afirmou: “Investir em mulheres é a forma mais eficaz de prosperar as comunidades, as empresas e os países. A participação das mulheres torna os acordos de paz mais sólidos, as sociedades mais resilientes e as economias mais vigorosas”.

Fontes: ONU / Centro Hoffman



A CDL Barra Mansa, por meio dessa matéria, em homenagem ao Dia Internacional da Mulher – 8 de março - deseja que todas as mulheres tenham vez e voz para deixar seu legado no mundo!



**BARRA MANSÁ - CIDADE DE MULHERES EMPREENDEDORAS EXEMPLOS DE CORAGEM, AMOR E DETERMINAÇÃO.**



# Click CDL

Todo destaque merece um click



Solenidade em Brasília: FCDL Rio de Janeiro também é empossada. Presidente da CDL BM, Xisto Vieira Neto, é um dos diretores.



Cerimônia prestigiada para posse das diretorias da CNDL, FCDLs e SPC Brasil em Brasília.



Posse em Brasília com presença do presidente Xisto Vieira Neto (CDL BM), Marcelo Borges (Presidente da Câmara de Vereadores de BM) e o vereador Wellington Pires.



Reunião de presidentes das CDLs da região do Sul do Estado para ações da Campanha de Natal 2018.



Visita do presidente da FCDL RJ, Marcelo Mérida, na sede da CDL Barra Mansa.



Deputado Rodrigo Maia junto ao presidente da CDL, Xisto Neto e o prefeito Rodrigo Drable em reunião sobre Intervenção Estadual.



A presidente da CDL Jovem, Hellen Lima, em reunião com Prof. Efraim Medeiros para definir projetos em parceria com a UBM.



Mais uma bela apresentação da Orquestra Sinfônica de Barra Mansa na Igreja Matriz.



TODOS QUEREM SER PAOLA, JACQUÍN E FOGAÇA.

 **MasterChef**  
PROFISSIONAIS



TERÇA  
22H30

