

Mala Direta  
Básica

29.291.093/0001-32  
CDL BARRA MANSA



# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 83 - jun jul / 2020  
[www.cdlbm.com.br](http://www.cdlbm.com.br)  
[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)



Em meio à pandemia  
coronavírus, a  
capacidade do varejo  
de se reinventar!

Pág. 06 e 07



## Os reflexos do coronavírus

No dia 13 de março de 2020 recebemos a notícia da paralisação do nosso país com a chegada de um vírus agressivo e desconhecido e que trouxe reflexos ainda incalculáveis em vários sentidos. O setor varejista assim como toda a população vivencia o medo... vivenciou o inesperado, sem muito preparo. O Brasil vive uma pandemia que está adoecendo, matando as pessoas, fechando empresas e matando com os empregos também.

O comércio mergulhou na mais dramática crise da sua história. Hoje, mais de 60% da população em todo nosso país está isolada para se proteger e tentar controlar o coronavírus. Como representantes da classe empresarial na nossa cidade, estivemos à frente junto com todas as esferas governamentais e o poder judiciário buscando ações que tragam equilíbrio, proteção no combate ao vírus, e proteção à geração da renda e emprego.

Tudo muito difícil, por ser tudo muito novo para todos. E nesse editorial, convido vocês a

fazerem uma leitura que possa trazer auxílio em seus negócios e aproveito, em nome de toda a diretoria, para agradecer a TODOS que acreditaram na CDL de Barra Mansa e confiam na entidade como parceira e defensora da vida e dos empregos. Agradecemos aos lojistas e associados, e seus colaboradores, aos funcionários da CDL, à toda diretoria e às autoridades que se colocaram à disposição para nos ouvir e nos ajudar nesse momento de muito desafio.

Não foi tudo fácil, ainda não está sendo para ninguém. A certeza que temos é que, com sabedoria, responsabilidade, conscientização, ação e união, VAMOS VENCER esse VÍRUS.

Amigos lojistas, vocês não estão sozinhos nessa!

Vamos nos reinventar!

*Leonardo dos Santos  
Presidente da CDL BM  
presidencia@cdbl.com.br*




## Índice

As principais notícias desta edição



Planejar, qualificar e investir em inovação!	<b>04</b>
A capacidade do varejo em se reinventar!	<b>06 e 07</b>
Empresário, como cuidar do seu time em época de coronavírus?	<b>09</b>
Entrevista com o presidente Leonardo dos Santos (CDL BM)	<b>10</b>
Lojas físicas & Comércio de rua	<b>11</b>
Soluções criadas pela CDL Barra Mansa aos associados	<b>12</b>
O inverno, a moda, a gastronomia e o varejo	<b>16</b>
Entenda como tem funcionado a negatificação	<b>17</b>

## Colunas

 Novos Associados	<b>08</b>
 Produtos e Serviços CDL	<b>14 e 15</b>
 Click CDL	<b>19</b>

## Expediente

### Presidente CDL Executiva

Leonardo dos Santos

### Redação

Thaís Mattos - MTb 22776

### 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.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)  
email: [cdldm@cdldm.com.br](mailto:cdldm@cdldm.com.br)  
Facebook: CdIBM  
Instagram: @cdlbarramansa



## Renovação do seu Certificado Digital totalmente on-line

A "Renovação On-line" será aplicada para Certificados Digitais A1 e-CPF e e-CNPJ. Estes, **NÃO** poderão estar expirados, cancelados ou revogados.

Para realizar a renovação do seu Certificado Digital, é necessário que você possua os dados biométricos cadastrados no sistema e que suas informações cadastrais estejam atualizadas. Sendo assim, você pode adquirir mais validade para o seu certificado de maneira totalmente online. Veja como funciona esse serviço junto à equipe da CDL Barra Mansa:

- O Certificado Digital deverá estar dentro do prazo de validade. O prazo para "Renovação On-line" é de no máximo 90 dias antes da data de expiração do Certificado Digital antigo. Se o cliente desejar renovar no dia exato que expira, o sistema permitirá;
- A "Renovação On-line" será possível, apenas, para clientes que fizeram sua emissão anterior com a AR SPC Brasil. Só será permitida uma (1) renovação on-line;
- O processo será dividido em quatro etapas: Compra, Requisição, Sistema Hope e Assistente do CD.
- Neste renovação On-line haverá uma participação ativa do cliente que deverá seguir algumas regras básicas e ter expertise no assunto:
- Durante todo o processo da "Renovação On-line, o Certificado Digital a renovar(antigo) deverá estar instalado no equipamento (PC/Notebook);
- Este equipamento deverá possuir o sistema operacional Windows 8 ou superior;
- Para realizar a Vídeoconferência o cliente deverá possuir: webcam e microfone, boa conexão de internet, navegador atualizado (Chrome, Firefox e Safari);
- Também é recomendado que o cliente escolha um horário que melhor lhe convém e de maior tranquilidade para que o passo a passo seja feito de forma eficaz.

*Associado, se optar por fazer a renovação on-line, escolha o melhor horário para que tal procedimento seja feito com maior tranquilidade e de forma eficaz.*

*Agende seu atendimento nos telefones: 24 3325-8156 / 98119-0874*



## Trabalhando por você

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

### DIRETORIA EXECUTIVA

#### Presidente

Leonardo dos Santos

#### Vice-Presidentes

José Paulo Nogueira  
Almir Esteves Corrêa

#### Diretores:

#### Secretários

Jânio Alves Pereira  
Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães

#### Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes  
Vivaldo Moreira Ramos

#### Patrimônio

Marcos Antônio Arantes Alves

#### Produtos e Serviços

Xisto Vieira Neto  
Jair Francisco Gomes (licenciado)

#### Comercial

Paulo Sérgio Françoço Ávila  
José dos Reis de Oliveira

#### Eventos

Juliana Lanes Rolim

#### Propaganda e Promoções

Leandro Amaral de Albuquerque

#### Departamento Jurídico

Rômulo Gonçalves Silva (licenciado)

#### Diretor de CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

#### Conselho Fiscal

Rilmo Vieira de Souza  
Francisco Ramundo  
Luís Antônio Nogueira Feris

#### Suplentes do Conselho

Paulo Roberto Barbosa de Castro  
Márcio Domingos da Silva  
Alício José Vilela de Camargo

#### Diretora Suplente

Natália Silva

#### Conselho Consultivo

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

# Planejar, qualificar e investir em inovação!

“As principais lições que a crise deixa para o empreendedor brasileiro são: a importância do planejamento, da qualificação da gestão e do investimento em inovação”, diz Carlos Melles, presidente do Sebrae Nacional.

De acordo com recente pesquisa do Sebrae, das 6,5 milhões de empresas classificadas como MPEs, 25% a 30% podem fechar nos próximos meses em decorrência da incapacidade de se manter sem faturamento, algo jamais visto na história do país. “Antes mesmo da crise, identificamos que 25% das empresas já não vinham bem, 50% estavam estáveis”, afirmou o presidente do Sebrae Nacional, Carlos Melles. Para ele, a principal questão para as empresas não falirem é priorizar, de todas as formas, o equilíbrio do fluxo de caixa.

“O ponto de partida para qualquer empresa, nesse momento, é fazer uma análise cuidadosa das despesas. Vale negociar melhores prazos e valores adequados com fornecedores, condições mais vantajosas de pagamento de empréstimos junto aos agentes financeiros, prazo de entrega ou antecipação de pagamento com os clientes, aluguel do espaço físico da empresa, entre outras medidas”, diz o presidente do Sebrae Nacional.

## Cursos online

Está sobrando tempo? Aproveite para aprender e turbinar o negócio com novas estratégias de venda!

Esse é tempo de capacitar seu negócio, capacitar sua equipe e estudar novas formas de estar no mercado em meio

ao novo que já chegou! Você tem feito isso? Use esse período para aprender! Essa é, sem dúvidas, uma maneira produtiva de aproveitar o tempo em casa ou mesmo na empresa.

Os cursos online, além de serem uma ótima ocupação para o tempo ocioso, também são capazes de despertar novos talentos, turbinar currículos e até ajudar pequenos empreendedores e profissionais autônomos a desenvolverem soluções criativas para seus negócios durante a pandemia. Também é a chance de se preparar para as mudanças que podem estar por vir no mercado de trabalho.

## Confira alguns cursos e pratique

**FECAP:** Nove cursos na área de negócios e serviços estão disponíveis no site da Fundação.

**ESPM:** Com o projeto Pocket Live a universidade oferece mais de 10 cursos de curta duração gratuitos nas áreas de Comunicação, Administração e Marketing.

**USP:** A universidade disponibilizou 17 cursos online na plataforma Coursera. Você pode escolher entre Marketing, Ciência da Computação, Design, Biologia e muito mais.

**Udemy:** A rede abriu mais de 400 cursos gratuitos para quem deseja aprender técnicas básicas de informática.

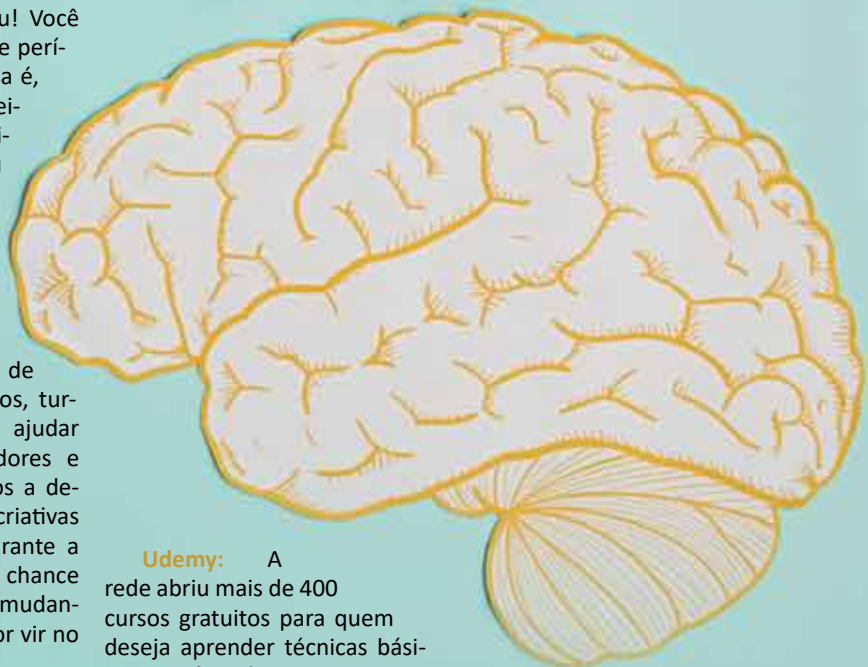
**LinkedIn:** A multinacional liberou 10 tópicos de estudo com professores, escritores e especialistas de diversas áreas sobre o tema “Trabalho Remoto: Colaboração, foco e produtividade.”

No Portal Sebrae você também pode participar, são mais de 100 cursos para empreendedores.

<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Essa é hora, esse é o novo tempo que surge para todos! E que ele seja de reflexão...mas de MUITA ATITUDE em planejamento, em capacitação, em mudanças estratégicas, financeiras e logísticas!!

Fonte CNDL



## 5 de junho – Dia do Meio Ambiente

Já parou para pensar ou se informar sobre a “janela de oportunidade” que a pandemia trouxe ao meio ambiente?

O coronavírus provocou um impacto na luta contra as mudanças climáticas. A emissão de poluentes despencou. Mas os cientistas ponderam que não há motivo para comemoração – afinal, a população pode e deve progredir buscando formas de preservação ambiental e não somente buscando ações diante de uma crise sanitária e econômica.

No entanto, tudo que tem acontecido no país e no mundo, tem feito com que governantes e população percebam a importância em investir em sustentabilidade. A pandemia é dramática, mas abre uma janela de oportunidade que mostra como todos podem ser mais sustentáveis – cada um fazendo sua parte!



O Amor é o que nos Move!



12 DE JUNHO  
DIA DOS NAMORADOS

*“O amor é o que nos move”*  
O amor invadiu os corações de todos para comemorar uma data especial do calendário comercial: o Dia dos Namorados. Muitos empresários do setor varejista e da gastronomia, bem como prestadores de serviços, fizeram suas apostas para que o Dia dos Namorados fosse ainda mais especial e surpreendesse o público em tempos de cada vez mais AMOR e de UNIÃO!

PRESTIGIE O COMÉRCIO DE NOSSA CIDADE!

## 21 de junho é o Dia do Mídia

Tendo a origem na palavra em latim “medius”, que significa instrumento mediador, traduzindo o seu papel fundamental na formação da opinião da sociedade, a palavra mídia significa informação ou o meio pelo qual se tem acesso à informação.

E nessa data, celebramos e parabenizamos os profissionais da MÍDIA da cidade de Barra Mansa e região. Eles têm fundamental importância na história da humanidade e merecem respeito e valorização!



# A capacidade do varejo de se reinventar!

As micro e pequenas empresas estão demonstrando uma incrível capacidade de se reinventar e até de aumentar suas vendas. O varejo mostra sua grande força em forma de adaptações e conscientização.

Inevitavelmente o ano de 2020 será marcado por consequências que uma pandemia traz ao seu povo como mortes, dores, problemas com a saúde, replanejamento dos setores públicos para a área do suporte e atendimento aos pacientes e, para o setor empresarial, a falta de empregos, problemas da “saúde financeira”, ajustes e demais consequências na economia.

A COVID-19, uma doença causada pelo coronavírus SARS-CoV-2, que apresenta um quadro clínico que varia de infecções assintomáticas a quadros respiratórios graves, obrigou todos a mudarem suas vidas, seus negócios, suas profissões, da noite para o dia. O cenário econômico mudou drasticamente, bem como os hábitos de consumo.

E como especialistas têm relatado, aquele antigo manual de regras em vendas e compras já não é mais o mesmo. De um jeito imprevisível,

todos precisaram se adaptar e, de fato mudar, se encaixar, flexibilizar, se movimentar de uma forma muito rápida.

## Um reflexo do mundo em 2020.

Para o setor empresarial, o maior legado da Covid-19 será a coragem digital, a forma de trabalhar e de se relacionar com colaboradores e clientes. Em relação à essa coragem digital, o processo de transformação digital não vai retroceder. As empresas que ainda não viviam a transformação digital dos negócios, agora, precisaram se voltar para eles e esse caminho não terá volta.

## Varejo é desafio, é superação, é REINVENÇÃO!

Quantas histórias bacanas de comerciantes e prestadores de serviço ao seu redor você acompanhou nos últimos três meses? Quantas ideias você

imaginou e pensou em dar a amigos, conhecidos e clientes para ajudá-los no período de crise da pandemia COVID-19? Quantas leituras fez e em muitas delas vislumbrou novas perspectivas de mercado e atitudes para o setor empresarial? E como imagina que na prática, cada lojista, cada comerciante está fazendo para se reencontrar, para se reintegrar junto ao consumidor...enfim, para se REINVENTAR?

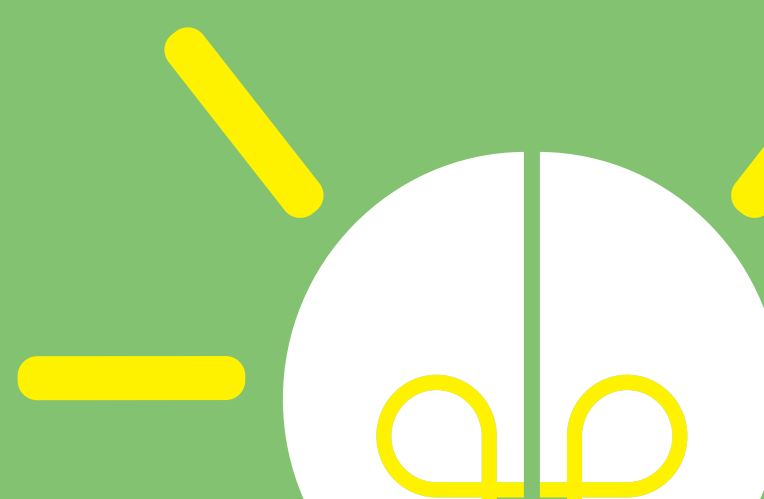
A retomada de todo esse novo ciclo é baseada na realidade de venda, de conhecimento de seu público, e da forma como cada um conduz seu negócio. Cada um tem buscado a sua.

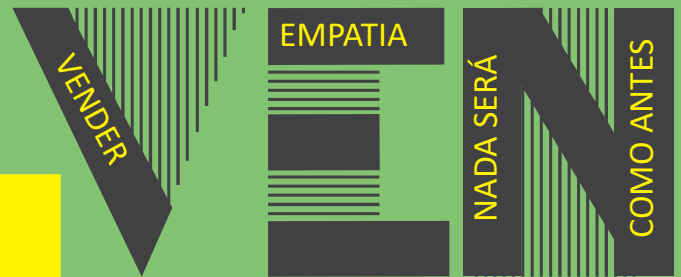
Mas a regra clara é, todos estão SE MEXENDO para um novo. Não bastou somente abrir as portas, afinal isso não será mais suficiente para se ter as vendas retomadas.

**R** **EMPREEN**  
**DER**  
**REINVENTAR**



**INTEGRAR**  
**NEGÓCIOS**  
**NOVA ERA**





## Fundamentos básicos do varejo

Em matéria divulgada à revista Varejo SA o professor Luis Lobão falou sobre o “círculo virtuoso” do crescimento que pode ser avaliado por 4 indicadores de performance:

1. volume de tráfego (número de pessoas que entram na sua loja, site, aplicativo ou mesmo, medido pelo número de contatos realizados pelos seus vendedores, call center ou promotores);
2. taxa de conversão (número de clientes que entram em contato e compraram nos seus canais de venda);
3. ticket médio (valor médio das compras dos clientes, que pode ser por cross sell e/ou up sell, técnicas para fazer seu cliente comprar mais);
4. recompra (a venda só encerra quando o cliente compra novamente, a fidelização fecha o círculo virtuoso da venda).

Como resumo, ele destacou a importância de se estar realmente centrado no seu cliente, oferecendo um serviço personalizado e sem atrito, melhorando a experiência de compra. Também a necessidade de utilizar o comércio eletrônico e as mídias sociais para se comunicar.

São muitos desafios ainda pela frente, mas todos com a certeza de que a essência de ser comerciante permanece em todas as vertentes. Ninguém nem nenhum setor sairá ileso a todo esse contexto mas, mais do que nunca o comércio está para todos, se REINVENTANDO a cada dia.

Assim é ser nação varejista!!

TECNOLOGIA

AVANTE

ADAPTAÇÃO

RESGATAR



## Novos Associados CDL - Maio / Junho

- L R PERES FÁBRICA DE CONSERVAS DERIVADOS
- M E F LEITE COMÉRCIO DE ALIMENTOS
- M L RODRIGUES SALÃO
- TRANSPORTE GENEROSO
- S R ZERVAS PADARIA
- ADMINISTRA NEGÓCIOS
- CONCREBLOCOS & LAJES
- GUERRA MIUDEZAS
- VICENTE AMERICO DE OLIVEIRA LEITE
- MPSB MIRANDA COMÉRCIO E SERVIÇO
- MARIA BEATRIZ ORIOLI FIGUEIRA
- MARIA CRISTINA DOS SANTOS DE MATTOS
- RJ COMERCIAL E CONSTRUÇÃO
- SILVANIA ROQUINI GONÇALVES
- CENTRO EDUCACIONAL NOSSO AMIGUINHO
- BEIRA RIO BM VEÍCULOS
- PRETEXTO COMÉRCIO DE ROUPAS LTDA
- APIÁRIO SÓ MEL
- DEBORA ESAELA CONCEIÇÃO GASCO
- ELECILDA MARLENE VIEIRA
- M V RAMOS SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS
- R H TOLEDO COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE MADEIRAS LTDA

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



## Ambiente de trabalho seguro contra o coronavírus

### Empresário, faça sua parte!

Para manter o comércio aberto em Barra Mansa e evitar que a pandemia coronavírus se propague, é necessário o cumprimento das regras expostas nos decretos da Prefeitura Municipal.

#### Fique atento para:

- Horário de funcionamento de acordo com a atividade de seu negócio;
- Colaboradores e clientes deverão usar máscaras dentro das lojas;
- Disponibilizar álcool em gel ou líquido 70 na entrada da loja;

- Só é permitido um cliente para cada 10 metros quadrados de área de vendas;
- Por determinação do Ministério Público, a fiscalização será intensificada

podendo ocorrer multas, fechamento da empresa e até mesmo o fechamento do comércio em geral.

#### Mantenha sua empresa livre do coronavírus

- Trabalhe usando máscara e troque-a várias vezes ao dia
- Lave as mãos com água e sabão sempre que possível
- Sem apertos de mãos e abraços

entre a equipe de trabalho e clientes

- Higienização do ambiente: Limpe com frequência o balcão, piso, materiais expostos na loja, maçanetas usando álcool 70 ou cloro diluído em água.





## Empresário, como cuidar do seu time em época de coronavírus?

Varejo é feito de superação e muita dedicação. Encare esse momento como um aprendizado e um meio de evolução do seu negócio e das pessoas que trabalham com você.

Em época de pandemia e isolamento social, empresas socialmente responsáveis e líderes comprometidos com suas equipes cuidam do bem-estar das pessoas. Essa atitude não deve ser diferente com o time que faz parte da sua loja. Ações simples, recentemente divulgadas pelo canal Mercado&Consumo em Alerta podem trazer uma nova perspectiva para o seu negócio. Vale acompanhar!

- Alinhe o modelo de trabalho em home office do seu time! Todos precisaram se adaptar ao novo cenário. Reveja processos, além de viabilizar meios de manter o contato e relacionamento com os clientes, demonstrando apoio em um momento tão delicado.

Já parou para pensar que aquele cliente que tinha o

hábito de passar todo dia na loja para tomar um café e dar um olá pode estar precisando agora conversar um pouco e trocar experiências? Esteja próximo a ele, mesmo não sendo fisicamente

- O momento é de unir forças. Estimule a união entre os clientes e as pessoas do seu time. Além de dar dicas e orientações de como organizar o tempo e conciliar a rotina doméstica com a atividade profissional, separar um tempo para realizar exercícios físicos, pode tornar o dia muito mais produtivo.

- Prepare o seu time para vender utilizando as ferramentas disponíveis! O time da loja pode precisar de alguma orientação ou treinamento. Se a orientação envolve gravar vídeos ou fazer videochamadas com os clientes, tenha

certeza de que possuem condições básicas para explorar recursos, ferramentas, preocupar-se com a iluminação e qualidade mínima para uma transmissão desse tipo. Se a comunicação será via texto, mantenha um discurso claro e coeso.

- Ao fazer ligações ou em qualquer tipo de comunicação, tenha a certeza de que todos estão alinhados com o posicionamento da empresa, realizando uma abordagem que reforce a identidade da marca sem perder o relacionamento que o profissional construiu com sua carteira de clientes.

- Todos juntos como solucionador de problemas e responsáveis por atitudes inovadoras! Quando várias mentes pensam juntas para solucionar questões e superar

desafios, os caminhos costumam ser mais criativos e os resultados surpreendentes. Dê a oportunidade de ser surpreendido e conhecer novas competências de seus colaboradores!

E junto às suas equipes, empresários, mantenham suas rotina de trabalho, cuidem de sua saúde, bebam muita água, procurem seguir os horários e as atividades em casa e na empresa como sempre fizeram, com todos os cuidados que envolvem o combate à essa pandemia.

Aproveite para “refrescar” a mente com leituras que o enriqueçam de forma positiva. E acredite: o seu negócio é forte! Afinal, o varejo é feito de superação e muita dedicação. Sempre foi assim!

## “Hoje vivemos no comércio uma venda ativa e não mais uma venda passiva”

Presidente da CDL, o empresário Leonardo dos Santos, fala sobre a nova forma de se vender.

A pandemia provocada pelo novo coronavírus virou de pernas para o ar tanto a rotina da população quanto a economia de todo o país desde o mês de março de 2020. O setor varejista, assim como toda a população, vivenciou o medo, vivenciou o inesperado, sem muito preparo.

O dono de pequeno negócio precisou fechar as portas de seu estabelecimento físico e ficar em casa para diminuir a propagação da doença. “São tempos difíceis e necessários para todos. Entendemos e estivemos à frente das esferas governamentais para encontrar um equilíbrio durante todo o período. Mas especificamente sobre nosso setor, o fechamento repentino das lojas físicas provocou uma queda do consumo e, conseqüentemente, redução no faturamento das empresas. É chegada a hora de se adaptar ao novo cotidiano. Seguir uma nova conduta de vendas e precauções no combate ao vírus e...seguir em frente. E não estamos sozinhos nessa”, explica Leonardo.

O presidente da CDL Barra Mansa ainda reforça que, em meio à pandemia, o varejo vive importantes e grandes campanhas do calendário comercial, datas que fomentam o varejo. “Vivemos novidades que os setores trazem, e nesse período, a todo momento, estamos vendo os lojistas reconfigurando os negócios, em vendas por delivery, colocando o WhatsApp à disposição, levando produtos à casa do cliente e personali-

zando suas vendas seja através do visual, seja por meio da comunicação direta”, relatou.

Com isso, segundo Leonardo, essa nova forma de vender, traz para o setor uma nova postura. “Creio que estamos praticando atualmente uma venda ativa, na qual o empresário vai em busca do cliente, e não mais uma venda passiva, em que o cliente vem à loja. Vamos continuar nossos propósitos, seguir em frente e sempre unidos, vamos fazer a nossa parte e a diferença em nossa cidade”.

O presidente da CDL finalizou a entrevista agradecendo a todos os lojistas que acreditam na CDL de Barra Mansa e na força das entidades que buscam uma causa comum: o desenvolvimento econômico e social do município. E aproveitou para fortalecer a importância do comércio ser o defensor da vida e dos empregos.

### Segurança no comércio! Combate ao coronavírus.

“Estaremos com nossas empresas abertas com responsabilidade, com estabelecimentos que propiciam um ambiente seguro para os consumidores, intensificando as medidas de higienização, disponibilizando álcool gel na entrada e exigindo o uso de máscaras de proteção para funcionários e clientes. São práticas que todos devem adotar como regras”, finaliza.



*“Vamos continuar nossos propósitos, seguir em frente e sempre unidos, faremos a nossa parte e a diferença em nossa cidade”.*

## Lojas físicas & Comércio de rua: Sempre uma boa surpresa para quem vivencia o “bombardeio” digital.



Numa época de intensa mídia digital, vitrine digital, compras e vendas online, reuniões e bate papos online, choros e risos “virtuais”, mostrar o REAL, sentir na pele, enaltecer o cheiro, o calor, o frio e todas as sensações do FÍSICO, traz uma grande e intensa reflexão a todos, não é verdade? Afinal, a praticidade é incomparável, diante ao que traz a nova era, mas é inevitável dizer que o ser humano, mesmo com toda tecnologia, tem como natureza a sede do contato, do visual e dos sentidos.

E é nesse contexto que as lojas físicas e o comércio de rua entram em cena. E entram pra valer. Cheios de saudades. Com o propósito de suprir as necessidades dos consumidores em termos de comércio e serviços, facilitando o dia a dia deles. Os negócios se instalam e atraem a todos pelo encanto do “tocar”, pelo “oi, tudo bem?”, “seja bem vindo”, “temos novidades, gostaria de experimentar?”, “ficou lindo esse!”.

Frases como essas, elogios, convites, lembranças, acolhimentos que são capazes de serem sentidos den-

tro das lojas.

A exemplo desse “transitar” e desse “sentir” está a força do comércio de rua, que envolve a todos com a possibilidade da liberdade bem como os comércios de bairros que trazem boas oportunidades em função da demanda gerada pelos moradores e se transforma, em verdadeiros polos de desenvolvimento econômico das cidades.

Cada um com suas particularidades e vida própria. E muito desta vida fica concentrado nas vias onde estão os comércios locais. E que ao final da pandemia e de todo novo que ela trouxe (lembranças de crescimento, memórias felizes, momentos tristes) todos possam refletir sobre a liberdade de estar ao ar LIVRE, de TOCAR, de SENTIR na pele as coisas e pessoas.

Valorizem o pequeno negócio do seu bairro, de sua cidade!



*Olhando,  
procurando...e  
sim..SENTINDO.*

## Conjunto de ações da CDL Barra Mansa para você, associado!

Acompanhe as ações e soluções criadas pela CDL Barra Mansa em benefício aos associados para que as empresas possam sobreviver à crise provocada pelo coronavírus.



### Isenção das mensalidades associativas

A CDL concedeu a isenção das mensalidades associativas dos meses de março e abril. Estas seriam cobradas respectivamente nos meses de abril e maio.



### Suporte ao associado

Sem atendimento presencial, a equipe da CDL esteve em home office a todo o tempo, oferecendo atenção e suporte aos associados e público em meio à pandemia.



### Comitê municipal

A entidade manteve participação ativa no comitê municipal de crise do coronavírus, estando presente em todas as reuniões junto às esferas governamentais, sugerindo ações a favor comércio e população.



### Campanha de conscientização

A todo momento os canais de comunicação da CDL BM divulgam a importância dos cuidados no combate ao coronavírus e segurança para todos durante a abertura e funcionamento do comércio.



### Prorrogação de boletos

Os boletos da CDL com serviços foram prorrogados de 18/04 para 30/04;



### Divulgação de decretos e leis

Visando manter seus associados atualizados e informados corretamente, a CDL promoveu ampla divulgação em suas redes sociais, via whatsapp e email-marketing para informar sobre os decretos municipais, leis e funcionamento do comércio.



### Ofícios aos órgãos públicos

Buscando o alinhamento junto aos poderes públicos, a CDL enviou ofícios ao Ministério Público, Governo do Estado, Governo Municipal informando dados e demandas sobre a necessidade de abertura do comércio diante à manutenção dos empregos e das empresas no município.



### Assessoria financeira

Visando apoiar os empresários nesse momento difícil para a economia, a CDL lança o novo serviço gratuito para orientá-los sobre as melhores linhas de crédito existentes no momento e demais auxílios na área financeira das empresas.



### Benefício para o Plano de Saúde

Os boletos do plano de saúde tiveram a prorrogação de vencimentos:

Vencimento 10/04 prorrogado para 20/04; Vencimento 20/04 prorrogado para 30/04; Vencimento 10/05 prorrogado para 20/05; Vencimento 20/05 prorrogado para 30/05



### Cartilha Covid-10

Junto às entidades, a CDL confeccionou uma cartilha explicativa online com os temas pertinentes às ações a serem tomadas em meio à pandemia.



### Imprensa

Nos últimos meses, a entidade esteve à disposição da imprensa regional, divulgando dados e concedendo entrevistas sobre os impactos da crise na economia, fechamento e reabertura do comércio e demais informações, sendo a porta voz do varejo na cidade.



### Combate a Covid-19

A entidade realizou uma ação de distribuição de alguns kits de proteção às empresas associadas, ajudando no combate ao coronavírus. Foram distribuídos: 4.000 máscaras descartáveis; 1.000 máscaras reutilizáveis; 20 galões de 5 litros de álcool gel.



### Linhas de crédito

A todo momento, a entidade divulgou informações sobre as linhas de crédito existentes em benefícios e auxílio aos empresários.

“Nosso desafio é grande, ainda há muito a ser feito. As ações continuam, e a CDL está mobilizada para fortalecer a economia em Barra Mansa. Juntos, vamos vencer o Coronavírus!”

Caso tenha alguma sugestão, contribua pelos nossos canais de comunicação:

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

Instagram: @cdlbarramansa

Facebook: CDL Barra Mansa

Atendimento ao Associado:

Whatsapp 24 99299-6411 e Tel.: 24 3325-8150

Email: [cdldm@cdldm.com.br](mailto:cdldm@cdldm.com.br)

## Você já experimentou as vantagens da videoconferência na sua empresa?

Saiba um pouco mais e quais as ferramentas mais indicadas para realizar uma reunião produtiva e manter sua produtividade lá no topo.

Em tempos de coronavírus, essa tem sido uma das ferramentas colaborativas online e comunicação remota via internet mais faladas e praticadas.

E como são importantes para times de venda, por exemplo!

Afinal, as videoconferências foram criadas para facilitar o trabalho em equipe e não para gerar ruídos na comunicação empresarial!

Entre as vantagens estão: agilizar os processos de uma empresa para alinhar objetivos, metas e compartilhar os resultados conquistados pelos colaboradores...tudo à distância porém de forma bem eficaz.

Vamos acompanhar algumas das vantagens para sua empresa?

### **Diminuição das despesas com telefonia**

Além de ser mais econômica do que os serviços de telefonia convencionais, a videoconferência oferece mais vantagens técnicas, tais como: a possibilidade de transmissão de áudio e vídeo entre os participantes, o que representa uma interação muito rica, além da possibilidade de compartilhamento de planilhas e documentos durante as chamadas.

### **Maior integração na empresa**

Utilizando a videoconferência internamente na empresa, você terá uma visão mais global da rotina de cada setor, bem como acompanhar de perto o andamento de projetos de maneira mais ágil, como se você pudesse estar em vários lugares ao mesmo tempo.

### **Economia de tempo**

Essa economia é mais bem percebida no instante em que reuniões presenciais frequentes deixam de ser necessárias. Dentre outras questões como diminuição de despesas, imprevistos logísticos ou climáticos, a utilização do tempo – para empresa, vida pessoal e familiar - torna-se o melhor investimento.

### **Otimização da relação com parceiros e fornecedores**

Além do ganho em relações internas na empresa, as videoconferências podem representar uma significativa melhoria nas relações com fornecedores, sócios, investidores, etc.

Essa é uma tendência que não vai parar de crescer tão cedo, sobretudo por conta das suas vantagens. É só praticar!

A dica é, prepare um roteiro com os assuntos que serão abordados na reunião online. Pode ser em forma de tópicos, do mais para o menos importante.

Uma videoconferência geralmente começa com uma introdução breve, seguindo para a discussão do assunto principal, dos secundários, um espaço para perguntas e respostas e, então, as definições e acordos gerais entre os participantes.

### **Como fazer videoconferência?**

Desde que você tenha acesso a uma internet estável (por cabo ou sem fio), você pode fazer uma videoconferência de qualquer lugar do mundo. Tenha os equipamentos básicos para isso (um computador, notebook ou mobile com câmera de vídeo) e utilize as ferramentas certas:

Algumas gratuitas e outras com opções de planos pagos mais robustos, estas são algumas plataformas indicadas e que garantem uma videoconferência mais estável:

- Hangouts
- Zoom
- Appear.in
- Google Meet
- Join.me

### **Impacto na imagem da sua empresa**

Outro ponto extremamente positivo é com relação à imagem da empresa, que passa a ser percebida como mais dinâmica e atualizada.

Fontes: Agendor e Hostinger

# Clube de VANTAGENS

## UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

### SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

**UNIMED**  
Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$117,02\*  
(\*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.

**UNIODONTO**  
Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.

**UBM/LACS**  
Valores especiais para os associados e dependentes no laboratório de análises clínicas e da clínica de fisioterapia.

**ORTHOPRIDE**  
Parceria em tratamento ortodôntico para todas as idades. Aparelhos fixos, móveis e estéticos. Associados, funcionários e dependentes.

**SEMART**  
Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.

### EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

**CNA**  
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

**SENAC**  
Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

**UNIFOA**  
Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.

**CCAA**  
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

### CRECHE ESCOLA FAVO DE MEL

Desconto de 10% nas mensalidades para novos alunos abrangendo os sócios da empresa, seus colaboradores e dependentes.

**SEBRAE**  
Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.

**ESTÁCIO DE SÁ**  
40% de desconto nas mensalidades para alunos novos; Inscrição gratuita no vestibular e Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.

**ACHIEVE LANGUAGES**  
Descontos de até 50%, conforme tabela. OBS: Os valores sofrer alterações sem aviso prévio.

**UBM –  
BARRA MANSA**  
40% nos cursos de 1ª Graduação; 30% nos cursos de Pós-Graduação; 30% nos cursos da Educação continuada e 25% nas mensalidades do Colégio de Aplicação UBM.

### ESTÉTICA

**SÓBRANCELHAS**  
A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços.

**TRAT SPA URBANO**  
Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva.



### LAZER / ACADEMIA

**ALDEIA DAS ÁGUAS**  
Desconto de 25% em hotelaria; 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; 25% de desconto no valor total do ingresso.

**SESC**  
Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço, MEI.

**PROQUALITY**  
Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.

**COLISEUM ACADEMIA**  
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.

**BEST TRAINING**  
Valor de R\$ 70,00 (setenta reais), sem taxa de inscrição para horário livre na musculação e 10% no plano mensal nas demais atividades – Atividades Aquáticas e Lutas: Muay Thai e Judô.

### ENTIDADES PARCEIRAS

**SEST SENAT**  
Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.

**SICOOB**  
Descontos especiais para associados em diversos produtos como: Financiamentos, Cheque Especial, Máquina Sipag, Antecipação de recebíveis, Cartão de crédito, Capital de giro, Tarifa de conta corrente, entre outros.

**SICREDI**  
Condições especiais exclusivas como: Investimento Empresarial, Antecipação de Boletos, Manutenção de conta, Preço diferenciado para TED, Isenção para anuidade de Cartões de Crédito entre outros.

**CIEE**  
Desconto de 20% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.

**SESI**  
30% - Sesi Clube; 10% - Escola Sesi e Consultas Médicas e Odontológicas.

### CONSULTORIA

**PULSO CONSULTORIA**  
Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.

**TIRA DÚVIDAS JURÍDICO**  
Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.

### SEGURO E CONSERVAÇÃO

#### TULIP ADM. DE SEGUROS/PORTO SEGURO

Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.

#### ATOS CONSERVADORA

Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.

### MARKETING

**TV BAND**  
Descontos especiais para associados da CDL BM.

# 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: [cdlbm.com.br](http://cdlbm.com.br)

#### Redes sociais:

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

Instagram: @cdlbarramansa.

#### Contatos atendimento geral:

24. 3325-8150

#### Núcleo de Atendimento ao

#### Associado:

24. 3325-8168

**Reivindicação do movimento lojista** em ações para melhorias do nosso segmento, **nas esferas municipais, estaduais e nacionais, junto à CNDL e FCDL Rio de Janeiro.** A CDL de Barra Mansa atua como porta voz do empresário para diversas ações.

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.

**Estar sempre bem informado sobre as novidades de mercado através da revista impressa "O Lojista"** que é entregue a cada dois meses gratuitamente a todos os associados. E informações na Revista Digital pelo site, Facebook e Instagram da entidade.

**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 à categoria.

03

04

05

**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

07

**Encontros 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.

08

09

**Participação em campanhas nacionais realizadas em todo Brasil, junto ao Sistema CNDL**, 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

## SERVIÇOS

**TIRA-DÚVIDAS JURÍDICO**

Serviço de consultas sobre questões jurídicas empresariais incluso no pacote de serviços do associado.

**CERTIFICAÇÃO DIGITAL SPC**

Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados.

**SPC BRASIL**

Resultados para sua empresa com segurança e credibilidade do SPC Brasil. Consultas e informações do sistema.

## CANAIS DE INFORMAÇÃO

**O Lojista**

Revista bimestral com notícias da cidade e do mundo no setor do varejo e Movimento Lojista.



Portal CDL  
[www.cdlbm.com.br](http://www.cdlbm.com.br)



Redes Sociais  
@cdlbm

**ESTRUTURA - Salão de Festas | Atendimento ao Associado | Sala de Reunião | Sala de Treinamento**



# O inverno, a moda, a gastronomia e o varejo

O inverno chega oficialmente em 21 de junho, mas já se percebe a proximidade da estação mais fria do ano desde o início do mês.



Em meio aos cuidados no combate ao coronavírus, as manhãs geladas têm feito quem precisa sair de casa para trabalhar e mesmo quem está em casa trabalhando, tirar os casacos do guarda-roupa.

Paralelo a isso, a moda varejista tem deixado os consumidores com água na boca e com muitas oportunidades de compras com preços especiais pois algumas empresas devido a todo o cenário na economia, anteciparam as liquidações de outono. Esse acaba sendo um bom mo-

mento para adquirir peças que há tempos desejava ter, conjuntos bem quentinhos para se agasalhar, renovar o guarda roupa e garantir peças de qualidade e mesmo atemporais por preços especiais com descontos.

E a estação mais fria do ano ainda traz outros impulsos na economia local, por meio da gastronomia. Mesmo em tempos de Covid, muitos empresários do ramo tem feito cardápios especiais para levar a boa gastronomia de seus negócios para dentro

das casas de muitas pessoas. O menu diversificado que vai desde a pizza quentinha, como pratos à la carte, caldinhos, crepes, bolos, docinhos e até quitutes da época como os feitos para arraiá.

O varejo sempre se manteve ativo e forte “aquecendo” as vendas durante o inverno e, mesmo em meio ao cenário de pandemia que o mundo inteiro vive, e no Brasil, com a população vivenciando essas quedas na temperatura, ele mostra a sua força inovando, levando para a casa das pes-

soas produtos que supram as necessidades e desejos que “esquentem” os corações. E você, empresário, já preparou seu “cardápio” de inverno?

Especialistas continuam reforçando a necessidade de se mostrar – seja por meio de sua vitrine física ou virtual, seja por uma boa produção fotográfica, seja repassando as novidades que chegam na loja, e alertando o que vem por aí...Aproveite essa estação e boas vendas!



Inicialmente será feita a implantação em relação aos usuários/beneficiários das gratuidades concedidas por lei.

Lembre-se seu benefício é pessoal e intransferível.

Verifique a data de validade do cartão.

Para mais informações  
[www.sindpass.com.br](http://www.sindpass.com.br)  
**24 2106 5691**

**IMPLANTAÇÃO BIOMETRIA FACIAL**

**SINDPASS**

**O SEU PRODUTO E A SUA MARCA VÃO LONGE COM A GENEROSO**

Além de receber, **você também pode enviar** pela Generoso. Toda segurança, confiança e a certeza do atendimento que você já conhece!

LIGUE AGORA!  
**4020 - 3567**  
**(24) 9 8182-9582**

**12** ESTADOS

**200** UNIDADES

**3.200** CIDADES

FAÇA UMA COTAÇÃO AGORA PELO SITE!  
[WWW.GENEROSO.COM.BR](http://WWW.GENEROSO.COM.BR)

**VAI ENVIAR? VÁ PELA GENEROSO!**

**TRANSPORTE GENEROSO**

# Adiamento de Registros

Ações para que consumidores e empresas possam buscar a renegociação ou o adiamento do vencimento de seus débitos junto aos credores com mais tempo. Entenda como tem funcionado a negatificação que se estenderá até o mês de julho.



Em um momento de incertezas e instabilidades, pensar em alternativas para reduzir as consequências financeiras provocadas pela pandemia do coronavírus é essencial e pode fazer toda a diferença para a sociedade.

Assim, com o objetivo de dar mais tempo para que consumidores e empresas possam buscar a renegociação ou o adiamento do vencimento de seus débitos junto aos credores, a exibição do registro das dívidas em todos os bureaux de crédito passará, temporariamente, para 45

dias corridos a partir da data da postagem da notificação.

A decisão é válida por três meses e iniciou no dia 17 de abril de 2020, terminando em julho de 2020. Esta medida foi tomada pelo SPC Brasil, junto aos demais bureaux de crédito associados à ANBC (Associação Nacional do Bureaux de Crédito) para reduzir os danos causados pela crise instaurada na sociedade e também como forma de diminuir os impactos de diversos projetos de lei que poderiam afetar consistentemente o mercado de crédito.

Com forte atuação da CNDL e do RIG (Relações Institucionais e Governamentais), o SPC Brasil acredita que conseguiu amenizar os impactos dos diversos projetos de leis que buscavam impedir os registros nos bureaux de crédito durante o período de calamidade pública, chegando ao texto do Projeto de Lei n. 675/202, que suspende a negatificação por 90 dias a partir do dia 20/03, data do decreto que determinou a calamidade pública até 31/12 no país.

No dia 9 de junho, a proposta foi aprovada pelo Se-

nado Federal, mas a CNDL acompanhará de perto esse processo e reforça que este PL não contempla o Cadastro Positivo, o que se mostra muito benéfico para o mercado nesse momento em que se precisa da força do crédito para a retomada da economia. Qualquer novidade as entidades junto ao Sistema CNDL irão informar prontamente seus associados.

FONTE SPC Brasil

**Psicologia, Acupuntura, Auriculoterapia, Massagem Tuína e Terapia Floral** vão ajudar a combater as crises de ansiedade, depressão, insônia, dores e manter o equilíbrio emocional, entre outros benefícios para o corpo e a mente.

Dr. Gláucia Santos  
CRP 32688

@bemestarm  
(24) 99279-4101

Rua Mário Ramos, 303 - 3º Andar, Centro  
Barra Mansa - RJ. (em cima da Gracinha Modas)

Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

**20 Anos Bom**  
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Teles.: (24)  
3323.1812  
3323.0894

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

Acabamento automático de livros e revistas

CTP - Cópia, Processamento Digital e Cheque de qualidade

Impressão rotativa digital em 4 cores

Acabamento automático de livros e revistas

Acabamento  
MasterCard  
VISA  
Impressão digital em até 24 horas  
P&C MOSTR 70

## “ Nem tudo será como antes ”

Em entrevista à revista O Lojista, a empresária Valéria de Almeida, de Barra Mansa mostrou a força do setor ao abrir as portas de seu novo empreendimento em meio à pandemia.



Todo o comércio tem vivido suas adaptações, suas dificuldades e suas maneiras de superar essa realidade. Valéria de Almeida, proprietária de um salão de beleza em Barra Mansa, em meio à pandemia e às vésperas de inaugurar o novo empreendimento de alto investimento no Ano Bom Center – o mais novo prédio inteligente na cidade - relatou como está sendo a rotina e como foi abrir seu negócio em meio à uma pandemia.

“Há uma semana para inauguração, fomos afetados com o isolamento social. Parecia um pesadelo pois depois de um (1) ano de planejamento para nova sala; a cidade, o estado, o país, o mundo pararam. Assim tivemos que adiar algumas

ações, não podíamos mais contratar pois não sabemos como será daqui para frente, tivemos que manter e ajustar salários, dar férias coletivas, redução de jornada para manter nossas 27 colaboradoras”, disse a empresária relatando que nenhuma demissão foi feita.

A empresa - que possui 380 m2 - passou por um treinamento de prevenção e adotou, conforme recomendação e orientação prestada diretamente pela secretaria de saúde do município, medidas para segurança de todos como o uso contínuo de máscaras, luva, uso do álcool gel e álcool 70%, higienização de móveis, das escovas e materiais a cada troca de clientes, distância de 3 metros entre uma cliente e outra

para tratamento no cabelo, e 2,5 metros entre uma cliente e outra para serviço de manicure. Além da disponibilidade de seis salas individuais para clientes acima de 60 anos ou clientes que preferem ambientes mais reservados. Um ambiente inovador na região - considerado o maior centro de beleza, Valéria também inaugurou no mesmo prédio, uma loja de roupas a GW Boutique, com objetivo de gerar mais de 40 empregos direto e indiretamente.

“Para o funcionamento das empresas, eliminamos o uso de ar condicionado mantendo o ambiente ventilado naturalmente com abertura de todas as janelas, limitamos o número de funcionários e clientes so-

mente com horário marcado e com uso de máscara e utilização de álcool 70% antes de entrar no salão”, explica Valéria, destacando ainda, que a motivação para o retorno veio com uma grande surpresa: “Toda nossa equipe se disponibilizou a retornar ao trabalho e nossas clientes nos esperavam ansiosas pela volta aos atendimentos”, disse.



*“Neste momento de caos, o melhor serviço que podemos oferecer é o renovo da autoestima. Uma mulher com autoestima renovada enfrenta qualquer batalha. Estamos há 30 anos no mercado e esse é o nosso propósito, oferecer o melhor a quem nos confia e respeitando o tempo para tudo na vida. Nem tudo será como antes, mas vamos seguir fazendo o melhor que sabemos e que nos confiam”, finalizou Valéria.*





# Click CDL

Manifesto dos comerciantes de Barra Mansa e suas equipes para manutenção da abertura do comércio realizado no dia 19 de maio.



# UniMax

Plano de Saúde Empresarial

## PARA EMPRESÁRIOS E COLABORADORES

Exclusivo para associados da CDL Barra Mansa.

A CDL BARRA MANSAPRESENTA PREÇOS EXCLUSIVOS  
COM DESCONTOS PARA ASSOCIADOS EM PLANOS DE SAÚDE UNIMED.

A MELHOR TABELA DE MENSALIDADE DA CIDADE E CUSTO  
BENEFÍCIO PARA A QUALIDADE DE VIDA DE SUA FAMÍLIA  
E DE SEUS COLABORADORES.

*Para uma saúde preventiva  
e qualidade de vida,  
sempre vale à pena ter  
um plano de saúde!*

**PLANOS  
COPARTICIPATIVOS  
A PARTIR DE  
R\$ 117,02\***

\*O valor de R\$117,02 é referente ao Unimax Local, na faixa etária de 0 a 18 anos, com acomodação enfermagem, em formato coparticipativo.

Unimax Local  
Unimax Regional  
Unimax Nacional



Atendimento exclusivo na  
sede da CDL Barra Mansa ou  
pelo telefone: (24) 3325-8158

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