

# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 77 - mai jun./ 2019

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

[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)



Quem tem medo do  
Impostossauro?

Um sócio majoritário  
escondido por toda parte  
do seu negócio.

Pág. 11





## A hora e a vez de nos unirmos!

Nessa edição começo o editorial falando do personagem de nossa capa: o Impostossau-ro. Sim, ele é agressivo, capaz de devorar nosso dinheiro em “uma só mordida”. E é nessa luta que o Sistema CNDL junto às CDLs Jovens e CDLs do Brasil se engaja mais uma vez. A pesada carga tributária no Brasil inspira o Dia Livre de Impostos (DLI). Fazemos essa campanha todo ano, mas dessa vez, em 2019, a união dos empresários a fim de mostrar à população – na prática – o quão alto são os impostos em nosso país, acredito que será um passo muito importante para o futuro. Afinal informação é tudo, vivência e transparência também.

Não é justo, o brasileiro trabalhar, em média, 150 dias ao ano para quitar todos os impostos atribuídos às suas necessidades. Listamos o país que possui uma das maiores cargas tributárias do mundo. E o que podemos fazer para amenizar isso? Bem, mostrar esses números, apresentar eles em nossos produtos e falar para todos os cantos, é o começo! E você, está conosco nessa?

Em meio a esse tema, falo de mais uma luta do Move-

mento Lojista. Foi sancionado pelo presidente da República e comemorado pelo setor produtivo, o Cadastro Positivo. Na prática isso irá valorizar consumidores e empresas que honram seus compromissos financeiros, ampliando a análise de crédito de modo a considerar o histórico de pagamentos e não apenas restrições pontuais. Um estímulo à movimentação na nossa economia!

Dando gancho a isso, nossa edição traz assuntos relevantes ao aquecimento do comércio: campanha do Dia das Mães, Namorados, Festas Juninas, Capacitação em Vendas, Como divulgar ainda mais sua empresa. O momento pede cada vez mais estudo e mudanças de nossa parte como empresários!

Finalizo com os registros de nossa entidade, junto a toda nossa diretoria, por meio de ações e solicitações à prefeitura municipal, governo do estado, articulações políticas, sociais e empresariais em prol do crescimento e progresso do nosso setor! Boa leitura!

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




## Índice

As principais notícias desta edição



Um novo patamar de ações em vendas e crédito para as PMEs	<b>04</b>
Está chegando o dia mais apaixonante: Dia dos Namorados	<b>06</b>
Consultor em vendas: a bola da vez para o consumidor de hoje	<b>09</b>
O Boca-a-Boca virou Post-a-Post	<b>10</b>
Dia Livre de Impostos - Menos Impostos, Mais economia!	<b>11</b>
Procape CDL _ Finanças pessoais e Semana do MEI	<b>13</b>
O que muda com a nova Lei da Liberdade Econômica?	<b>18</b>

## Colunas

 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>19</b>

## Expediente

### Presidente CDL Executiva

Xisto Vieira Neto

### Presidente CDL Jovem

Hellen Cristina Oliveira Lima

### Redação

Thaís Mattos - MTb 22776

André Oliveira

### Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

### Revisão de Texto

Agência Communix

### Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

### Impressão

Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



## Contatos com a CDL

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



## Você sabe o que é o Programa de Desenvolvimento do Varejo e como isso reflete na classe empresarial?

Os eventos do Programa de Desenvolvimento do Varejo (PNDV) por meio do projeto Políticas Públicas 4.0 percorrem todo o Brasil e no mês de abril, esteve na cidade do Rio de Janeiro e contou com a presença de representantes da CDL de Barra Mansa.

Trata-se de um convênio firmado entre a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e o SEBRAE nessas ações que tem o objetivo de mobilizar os varejistas a discutirem a necessidade de maior protagonismo nas decisões que afetam o setor de comércio e serviços, buscando o desenvolvimento no país, em cada região, cada cidade. A ideia é buscar ações articuladas com a participação dos setores público, privado e terceiro setor.

*“Como nós líderes podemos agir a frente da defesa do nosso varejo? De que forma podemos atuar com ética e união para que o varejo ganhe cada dez mais força e representatividade? Quais formas de diálogo para chegarmos a um bem comum junto às esferas governamentais e empresariais? Enfim, são questionamentos, estudos e discussões em torno dessas questões essenciais que – independente do lugar onde cada entidade trabalha – se tornam comuns e necessárias para que o mesmo objetivo seja alcançado. E é muito interessante ver como já praticamos isso em Barra Mansa, por meio da CDL, na busca por diversas conquistas e ações para a nossa classe”, relata Xisto Vieira Neto – presidente da CDL Barra Mansa.*



### 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

##### Propaganda e Promoções

André Oliveira da Silva

##### Departamento Jurídico

Hugo Tavares Nascimento

##### Diretor 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  
Alício José V. Camargo

#### DIRETORIA CDL JOVEM

##### Presidente

Hellen Cristina Oliveira Lima

##### Coord. Financeira

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

##### Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

##### Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

##### Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida  
Wallace Rennan Gomes

# cadastro POSITIVO SPC

## Um novo patamar de ações em vendas e crédito para as PMEs

Acompanhe nessa matéria um bate papo sobre esse assunto com o presidente da CDL Barra Mansa, Xisto Vieira Neto.

O Cadastro Positivo finalmente ganhou corpo após a aprovação da lei que desburocratiza suas regras. Na prática o novo texto garante o acesso de mais pessoas ao banco de dados e facilita o acesso ao crédito e às melhores negociações para os bons pagadores no país. Sejam eles pessoas físicas ou jurídicas. Uma luta do Movimento Lojista por meio do Sistema CNDL.

### Como funciona o Cadastro Positivo?

Uma pessoa que tem várias passagens por inadimplência em diferentes lojas é vista como um mau-pagador pelo mercado. Assim ela tem menos acesso a crédito bancário ou financiamentos. Seus juros são maiores, o valor financiado é reduzido assim como o número máximo de parcelas disponíveis.

A lógica inversa valeria também para o bom pagador. Ele deveria obter crédito

com juros menores, valor financiado ampliado e pagamento em maior número de parcelas. Certo? Só que isso não era possível até hoje porque não se tinha o registro de quem eram estes bons pagadores. Somente grandes bancos e instituições financeiras tinham acesso a estes dados. Mais isso mudou com o Cadastro Positivo.

Assim um Cliente Positivo tem juros menores ao fazer financiamento no banco assim como pode ter parcelamento facilitado no crediário ao comprar uniforme escolar para seus filhos.

### No dia-a-dia da loja

Xisto Neto, hoje presidente da CDL Barra Mansa é lojista há mais de 20 anos e sempre operou com crediário, em sua loja, de forma intensa. Como sempre manteve um sistema criterioso para aprovação de crédito na loja, consegue manter a inadimplência em níveis mui-

to baixos. Assim é comum ouvi-lo dizer: O pagamento à vista consome 10% do seu lucro (em desconto ao cliente). O cartão de crédito come 4% do seu lucro (taxa média cobrada pelas operadoras de cartão em vendas parceladas). Assim é preferível vender com crediário, pois a inadimplência é menos do que isso e o cliente ainda volta na loja toda vez que paga uma nova parcela.

Sob este ponto de vista, Xisto defende o amplo uso do Cadastro Positivo pelo próprio lojista não só para adquirir melhores créditos no banco como também para ampliar sua base de clientes e o faturamento da empresa. Veja o que ele diz sobre os principais tópicos:

### 1. Qual o efeito que o Cadastro Positivo pode ter sobre lucro da loja?

Como está diretamente ligado a concessão de crédito,

o Cadastro Positivo pode favorecer a aquisição de empréstimos ao lojista para fluxo de caixa, por exemplo, fluxo de caixa com juros mais baixos do que ele paga hoje. Com isso o lojista compra com condições diferenciadas, pagando à vista e conseguindo melhores preços junto aos fornecedores. Isso garante aumento da margem de contribuição de cada produto vendido e um resultado melhor no balancete da loja ao final do mês.

### 2. Como o cadastro poderá ser usado pelas empresas que possuem crediário em Barra Mansa?

Quando o cliente pode pagar em mais parcelas, ele tende a fazer compras maiores. O problema é que só tínhamos o registro dos inadimplentes, não dos bons pagadores. Com isso o lojista ficava com medo de autorizar valores altos no crediário ou



As novas regras permitirão que micro e pequenos empresários acessem às informações já utilizadas por instituições de grande porte, trazendo maior segurança na concessão de crédito e estimulando a competição na oferta de crédito entre fintechs, cooperativas, pequenas financeiras e empresas do varejo.

número maior de parcelas, pois o risco de não receber também aumentava. Agora, se ele sabe que o cliente é assíduo no pagamento de suas dívidas, fica mais tranquilo ao aprovar estas transações. Bom para a loja e bom para o cliente.

### **3. Minha empresa não tem crediário. Recebo as vendas em dinheiro ou no cartão. Como o Cadastro Positivo pode ser útil para mim?**

Os recebíveis que ficam “presos no cartão” são um dilema ao lojista. Muitas vezes ele é obrigado a solicitar o adiantamento destes recebíveis para cobrir as despesas da loja, e este adiantamento custa muito caro por conta das taxas extras que irão pagar para isso.

Um rápido empréstimo do capital de giro pode ser mais

barato que as taxas praticadas pelo cartão e, com o Cadastro Positivo, as “empresas boas pagadoras” terão acesso às taxas ainda melhores.

### **4. Qual o principal mito a respeito do Cadastro Positivo?**

O principal mito é de que as informações de quem se cadastra estarão abertas para quem quiser ver. Na verdade, muitas de nossas informações pessoais já são utilizadas todos os dias por bancos para oferecer empréstimos, cartões de crédito etc. – As intermináveis ligações de telemarketing que todos recebemos diariamente comprovam isso. Mas, assim como nos bancos, o acesso a estas informações é restrito e com fins cuidadosamente especificados.

De toda forma, aquele usuário que deseja manter seus dados em acesso restri-

to precisa apenas solicitar sua exclusão do Cadastro Positivo e tudo volta a ser como antes. Mas as ligações de telemarketing, estas infelizmente continuam.

### **5. Quando poderemos usar o Cadastro Positivo na CDL?**

Inicialmente ele será utilizado em produtos como o CreditScore, por exemplo. Bons pagadores terão scores maiores e serão melhor avaliados pelos lojistas na aprovação de crédito. Mas o SPC Brasil estuda ainda outros serviços com base no Cadastro Positivo que serão avaliados e apresentados em breve.

### **Mudança de paradigma para o país:**

Para o presidente da CNDL, José César da Costa, a reformulação das regras do Cadastro Positivo favo-

recerá mais a assertividade nos processos para análise e concessão de crédito, como, por exemplo, financiamentos, empréstimos e compras a prazo.

“O Cadastro Positivo eleva o Brasil ao patamar de nações do primeiro mundo que já usam o modelo, como Estados Unidos e União Europeia. As novas regras permitirão, principalmente, que micro e pequenos empresários tenham acesso a informações já utilizadas por instituições financeiras de grande porte, gerando maior segurança no processo de concessão de crédito e estimulando a competição na oferta de crédito entre fintechs, cooperativas, pequenas financeiras e empresas do varejo”, explica.

# Está chegando o dia mais apaixonante do ano: Dia dos Namorados

## E o comércio AMA esse momento!

O Dia dos Namorados é a terceira data comemorativa mais importante para o comércio brasileiro, sendo superada somente pelo Natal e Dia das Mães.

E datas temáticas como esta são conhecidas por gerar um maior fluxo de clientes nas lojas, oportunidade única para trabalhar campanhas específicas que gerem conexão com os consumidores, aumentando o relacionamento e lembrança de marca.

Nessas datas, pela alta concorrência que se mostra ativa, não basta o simples atendimento, é preciso ter aquele algo a mais! E aí que entra em cena a tal conexão com o público. Tente gerar uma espécie de empatia, uma situação onde o potencial consumidor possa se sentir representado. Afinal, as pessoas vão aos lugares em busca de algo – que pode ou não fugir do comum, da mesmice – mas que encante, que represente o amor, que represente a união, que simbolize e memorize a relação.

E preparar a venda para o Dia dos Namorados é preciso pensar numa boa estratégia de encantamento e diversidade. É estar atento ao mercado, às novidades e junto a isso conhecer MUITO o

seu público. É arriscar no novo mas se abastecer de produtos que você já sabe que agrada. É mesclar preços. É montar kits, combos, promoções e relacionamentos!

### Existem alguns aspectos importantes a serem trabalhados pelas empresas para que estes objetivos sejam alcançados:

- O estoque deve estar devidamente preparado para lidar com o aumento repentino da demanda;
- Deve-se conhecer bem as margens dos produtos, para que se possa construir campanhas promocionais que agradem tanto ao cliente como também ao lojista, garantindo satisfação e evitando prejuízos financeiros;
- A equipe deve estar devidamente preparada para oferecer o melhor atendimento possível, pois o trabalho de um vendedor vai muito além de mostrar uma peça exposta na vitrine: ele deve ter a capacidade de enxergar a real necessidade do cliente, para que, ao

final da compra ele tenha a sensação de que fez a escolha certa;

- A vitrine deve ser visualmente atrativa, pois é um dos principais recursos de comunicação visual de uma loja.
- O seu público é principalmente masculino ou feminino? Qual a faixa etária ou faixa de renda que eles estão? Aproveite o que você

sabe sobre eles e faça um planejamento com antecedência.

Uma data tão romântica e especial como essa espera por momentos agradáveis na compra. Cheios de atenção, cuidado e ajuda porque...a tal pergunta: “será que ela ou ele vai gostar” é certa...e VOCÊ, pode ajudar!



## CONCORRA A 10 JANTARES ROMÂNTICOS

Poste uma foto com o seu amor, capriche na legenda, marque o perfil oficial da CDL Barra Mansa e use #UmClickDeAmor. O regulamento completo da promoção está nas páginas oficiais da CDL BM no Facebook e Instagram.



### Um Click de Amor Campanha da CDL BM

Mais uma vez a CDL aposta em uma Campanha Promocional para movimentar as vendas nessa data tão importante para o comércio.

Ela lança a Campanha “Um

Click de Amor” que envolverá lojistas – que terão as peças da campanha para divulgar a data e consumidores.

A CDL Barra Mansa irá premiar 10 casais com jantares no valor de R\$ 200 cada.

Para concorrer eles precisarão postar uma foto, em modo público, demonstrando todo

o amor que sentem pelo seu (sua) parceiro (a), caprichar na legenda, marcar a CDL-BM e usar #UmClickDeAmor.

Os 10 casais mais criativos serão os vencedores. As regras e detalhes sobre o regulamento da campanha poderão ser acompanhados no portal da entidade [www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)





## Novos Associados CDL

- ADRIANA ALVES DA SILVA BOTELHO
- AGROPET SÃO BERNARDO
- ALDÉLIA MOHALLEM C. - BORDADOS PERFEITOS
- AMANDA CAROLINE RIBEIRO DE CARVALHO SOUZA
- ARTUR JOSÉ DE SOUZA
- ASILO DA MENDICIDADE DE BARRA MANSÁ
- BALEIRO
- BROOKLYN PIZZA E BURGUER
- CAMPOS CAR AUTOPEÇAS
- CF ÁGUIAS FITNESS
- CASA DAS CARNES BOI DO SUL
- COMERCIAL FREITAS
- DELGADO E FILHOS TRANSPORTES
- DELTA SEG
- DENIZ APARECIDA DA SILVA PEREIRA
- EG AUTO TEC MECÂNICA TOTAL
- ELAINE NOVAIS ESTÉTICA FACIAL E CORPORAL
- FEMMINE MODAS
- FIRE TABACARIA
- FLORIANO SOARES SIMÃO
- GLAUCIA FRAGA DE ANDRADE
- GLOBAL ASSESSORIA E CONSULTORIA EM GERAL
- KNUPP ODONTOLOGIA
- LILIFA
- LUNABELA
- M LU ARTIGOS PARA PAPELARIA LTDA
- MANTOVANI ASSESSORIA JURÍDICA
- MARISE BARCELOS ARAÚJO
- MEDEIROS TRANSPORTE EXECUTIVO
- MERCADO GARRA
- NATÁLIA TEREZINHA DE ALMEIDA FARIA
- NOVA DENTAL
- NOVA FARMÁCIA
- OFICINA DA MODA
- PADARIA E CONFEITARIA SANTA RITA
- PADARIA SANTA LÚCIA
- PALATOS
- PCBHERING CHURRASCOS
- 1ª IGREJA EVANGELICA PENT. FILADÉLFIA DE JESUS
- PROFESSORA DRI - REFORCO ESCOLAR
- RENOVEL AUTO MECÂNICA
- RONALDO BASTOS JORGE
- ROSA SEMIJOIAS
- SANDRA BELTRAN
- SELMA DO ROSÁRIO REMA
- SULCARJ
- TERRANOBRE EMPREEND. IMOBILIÁRIOS LTDA
- TIN QUÍMICA E SOLDAS
- TITA ENGENHARIA E INCORPORAÇÃO
- VIVA E DECORE

**Faça como eles!**

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



## Ser um consultor em vendas: essa é a bola da vez para o consumidor de hoje que busca por soluções

No mês de abril, a CDL de Barra Mansa junto ao Sebrae trouxe para os empresários e suas equipes a palestra “Transforme seu vendedor em um Consultor de Moda”. O evento foi conduzido pela consultora na área estratégica de gestão e pessoas, Carolina Galdeano.

Em entrevista ao O Lojista, ela falou sobre a busca de soluções por parte dos consumidores e como a técnica de vender pode ser atrelada ao comportamento dentro das empresas. Essa união é que, segundo ela, hoje tem feito toda diferença nos negócios.

Carolina falou sobre a importância de se conseguir trabalhar todos os comportamentos da empresa. E, segundo ela, é a liderança que consegue fazer com que o empresário faça transformações no seu negócio.

**“Vamos identificar os talentos de cada um dentro da loja e fazer com que isso possa gerar resultados no seu negócio?”  
(Carol Galdeano)**

No que diz respeito em transformar um vendedor ou atendente em um consultor de vendas o essencial é conhecer as características de

cada um dentro de sua empresa.

“Usar essa força da liderança para transformar alguém que tem um conceito pré-definido a respeito de atendimento ao cliente de vendas e transformá-lo em um consultor, um profissional mais complexo que irá - além de entregar um produto, entregar uma solução ao cliente que veio em busca seja para comprar uma roupa no Dia das Mães seja para outros itens. Não é simplesmente bater meta e conhecer o perfil do cliente...é ir de encontro ao cliente. Isso é o resultado que toda empresa busca, uma fidelização e garantia de perpetuação do negócio”.

**Fazer uma boa venda e dar atenção ao seu cliente entendendo o que ele precisa é primordial para o sucesso.**

Uma venda mais complexa envolve entender o que o consumidor realmente quer, o por que dele estar adquirindo aquele produto, se realmente vai atender as suas necessidades, se é o mais adequado para ocasião, oferecer além do que ele está buscando, gerando uma compra segura, uma compra que posteriormente não lhe trará dor de cabeça, pelo contrário, se o cliente for embora feliz e satisfeito ele irá te indicar para outras pessoas.

O vendedor é aquele que

apenas entrega o pedido, por exemplo: você chega à loja e pede um parafuso tamanho 3 cm, o vendedor irá pegar esse parafuso e te entregar para que você se dirija ao caixa, pague e vá embora, nesse caso ele é apenas um vendedor.

**E um consultor?  
Como ele venderia?**

Ele perguntaria o porquê do parafuso, se você tem certeza que aquele parafuso vai servir, se você não irá precisar também de uma porca e de uma ferramenta e por aí vai.

O consumidor de hoje busca por atenção, por agilidade, por solução, por menos problemas, por se sentir importante. As vendas hoje são complexas sim, porque você precisa dar atenção e buscar informações mas sem fazer com que o cliente perca muito tempo. Complexo isso...é verdade! Mas é a realidade...e o meio termo é o resultado que toda empresa busca, pode acreditar!

Seja lá o que você deseja vender, ofereça sempre o melhor de si. E para os empresários, busquem a capacitação de sua equipe identificando o potencial de cada um que faz parte dela!





Imagem: Pixabay

## O Boca-a-Boca virou Post-a-Post. Como você pode aproveitar isso na empresa?

Um almoço, comprar roupas ou ir à academia deixou de ser um mero momento de consumo para se tornar também uma oportunidade de experiência compartilhada. Quase todo mundo tem um celular na mão e está disposto a dividir suas vivências nas redes sociais, especialmente quando há um apelo visual. A louça diferente, a parede estilizada ou uma brincadeira no espelho são fortes candidatos a figurar posts no Instagram, a rede social mais utilizada hoje do Brasil.

Investir num visual “instagramável” é a isca perfeita para pescar um ótimo boca a boca virtual – um “post a post”.

Quem nunca foi fisgado por uma bela foto e quis estar diante daquele cenário ou consumir o produto também? Dificilmente, algum de nós, instagramers, vai negar. Isso porque são fotos postadas por amigos e pessoas com quem nos identificamos. É alguém próximo que está recomendando aquele local onde se divertiu, comeu algo único ou comprou um produto especial.

### Para além dos influencers

A estratégia de divulgação por meio de influencers

é algo cada vez mais comum. Há figuras capazes de agregar milhares de seguidores nas redes que estão abertos a ser influenciados pelas suas dicas. Os influencers contam as melhores marcas, lojas e promoções. No entanto, isso é mais um tipo de divulgação pago e todos sabem.

Por outro lado, o post espontâneo daquela colega de faculdade ou da amiga de infância aparenta muito mais verdade. É como recomendar pessoalmente um lugar agradável para ir. Quando o visual do local é atraente para fotos, essa divulgação espontânea pode viralizar. De repente, um mesmo usuário será impactado por diferentes pessoas que estiveram no local, se sentirá atraído a vivenciar o lugar e, por que não, a postar também.

### 5 dicas sobre como criar um “canto instagramável” em sua empresa:

#### Esqueça a propaganda:

Todos gostam de fazer fotos lindas para o Instagram mas ninguém gosta de se sentir “usado” para fazer propaganda de graça. Assim, não coloque logos da empresa ou coisa do tipo ao redor pois vai reduzir muito a adesão do

público à ideia. Usar uma cor marcante da empresa ou outros elementos de branding pode ajudar a trazer a identidade de sua empresa para a foto.

#### Reproduza a sensação que o cliente deve ter ao usar a sua marca:

Ilustre ou reproduza as sensações que o cliente deve ter ao usar a sua marca. Se a marca traduz luxo, crie um ambiente extremamente elegante. Se revela um espírito radical e aventureiro, promova uma foto neste sentido. Criar um ambiente curioso e engraçadinho que não revela a identidade da empresa é desperdiçar a oportunidade de reforçar a sua marca.

#### Luz, cores e personalidade:

As pessoas gostam de imprimir sua personalidade nas fotos. Se o ambiente instagramável puder trocar de cor ou estilo conforme a vontade do cliente eles vão adorar. Isso pode ser facilmente alcançado com o uso de iluminação em LED RGB ou filtros em celofane. Móveis e peças para abraçar, se jogar ou interagir também fazem sucesso. E lembre-se sempre: Fotografia é luz! Uma iluminação excep-

cional é 50% do sucesso nas suas fotos.

#### Crie uma Hashtag exclusiva:

Hashtags são um dos maiores direcionadores de tráfego de público para o Instagram. Incentive os clientes a usarem as hashtags do momento e crie também uma exclusiva pra sua loja ou campanha. Assim, todos que já participaram desta “experiência” poderão se encontrar na rede e curtir mutuamente suas fotos.

#### Cada mergulho é um flash:

Para o usuário padrão do Instagram, cada foto é um espetáculo estrelado por ele mesmo. Os ambientes instagramáveis devem traduzir isso imediatamente. Luxo, simplicidade, amor à natureza, gula, irreverência, veganismo, cultura fitness, sarcasmo... Não importa a sensação que a foto revela, tem que ser um show. Se sua ideia para a empresa não promove este espetáculo, volte à prancheta e comece de novo. Fazer um cantinho bonitinho para todos na loja só vai fazer você gastar dinheiro à toa.

# Dia Livre de Impostos Menos Impostos, Mais economia! Sua loja está nessa?

O Dia Livre de Impostos nasceu para manifestar a insatisfação do brasileiro com a tributação abusiva que limita o poder de consumo da população, além de servir de freio para o crescimento econômico do país.

Para você ter uma noção: Em um ranking de 30 países, o Brasil é o 14º que mais arrecada imposto. E está em último como país que melhor retorna o dinheiro para a população.

E mais, o brasileiro trabalha em média 153 dias (5 meses) por ano só para pagar impostos.

Nessa data, em todo o país, lojistas participantes vão comercializar seus produtos com descontos no valor que normalmente é consumido por taxas de tributação.

“A ideia da CDL Jovem Nacional, a de Barra Mansa que também participará e tantas outras, é promover uma data de conscientização para a população sobre as altas cargas tributárias pagas no país. Queremos com isso mostrar aos consumidores o real impacto dos impostos em suas vidas quando esses são aplicados nos produtos”, explica Hellen Lima, presidente da CDL Jovem de Barra Mansa.

Como você lojista de Barra Mansa pode participar do DLI?

## Prepare seu estoque

Confira o valor dos descontos para cada segmento na tabela de tributos encontrada no painel do lojista. O valor do desconto nos produtos escolhidos do seu segmento deve ser igual ao da tabela, conforme seu negócio.

## Divulgue

Prepare seus vendedores e faça uma boa comunicação. Siga as recomendações no site [www.dialivredeimpostos.com.br](http://www.dialivredeimpostos.com.br) para potencializar seu fluxo em loja.

## Quero cadastrar minha loja!

Faça o cadastro de sua loja no link <https://www.dialivredeimpostos.com.br/registrar-lojista/>

Lá você terá acesso ao Painel do Lojista e encontrará todas as peças e orientações para divulgação do DLI, bem como boas práticas para ter um bom resultado no dia em seu estabelecimento.



O Dia Livre de Impostos acontecerá em Barra Mansa e em todo o país no dia 30 de maio. Nesse dia, participe! Veja a lista dos Valores de Impostos a serem considerados para o desconto no DLI.

Livros 15%  
Estacionamento 16%  
Outros serviços 16%  
Bebidas sem álcool 26%  
Salão de beleza 26%  
Academia 27%  
Cama, mesa e banho 28%  
Joias / Relógios 30%  
Cinema 30%  
Vestuário 31%

Sapatos 31%  
Remédios 31%  
Papeleria 32%  
Restaurantes 32%  
Eletrodomésticos 34%  
Brinquedos 34%  
Óculos 34%  
Bijuterias 34%  
Chocolate 34%  
Utensílios para o lar 37%

Celulares 40%  
Bolsas e Malas 40%  
Eletrônicos 43%  
Bebida alcoólica / Cigarros 43%  
Higiene pessoal 46%  
Maquiagem 58%  
Perfumaria 70%

A CDL Jovem e CDL de Barra Mansa convidam você a abraçar essa causa e a fazer dessa data o início de um marco para – quem sabe – mudanças positivas em nosso país!

## Saúde do Empreendedor é aquela “coisa séria” que sempre fica em segundo plano até que...

Como o empreendedor pode cuidar melhor de sua saúde com um cotidiano sempre tão atribulado?

Todos concordam que saúde é coisa séria. Mas, no cotidiano do empreendedor, esta importância toda costuma ficar apenas “na conversa” até que algo realmente preocupante aconteça. O dia-a-dia de trabalho na condução de uma empresa é extremamente desgastante, e sobra pouco tempo para cuidar da saúde. Por isso, é preciso ser tão assertivo e criterioso neste ponto quanto ao cuidar da declaração de rendimentos da empresa. Ambos são atividades cruciais para o negócio.

### Estresse e sedentarismo: Combinação perigosa.

Um risco que atinge particularmente o empreendedor é a combinação de estresse e sedentarismo. O volume e o tipo de hormônios liberados na corrente sanguínea quando se está exposto a tensão emocional, associados a falta de atividade física e a alimentação desregrada são uma verdadeira bomba relógio que mira o coração do empreendedor.

Veja bem, não vamos aqui abordar a queda de desempenho no trabalho e todos os prejuízos que esta pressão constante pode causar para a empresa. Sim, todos sabemos que há impacto nos negócios, mas agora é hora de olhar para você, leitor, e para a importância da saúde em sua qualidade de vida. Certo?

### Hábito e prazer

Todo empreendedor já começou uma dieta ou a fa-

zer exercícios em algum momento da vida. A maioria, contudo, parou em algum momento. Falta de tempo, de resultado, as justificativas são inúmeras. Para que este cuidado não se torne uma moda passageira, é preciso criar o hábito da prática esportiva, e para que este hábito não se perca no tempo é importante que ele gere alguma forma de prazer.

Se você detesta academia, não se culpe. Qualquer um pode odiar “puxar ferro”, comece a andar de bike! Se acha o passeio de bike muito solitário e gosta de amigos em grupo, entre para o time de futebol. Se acha tudo isso muito agitado, que tal a loga ou Kung Fu? O importante é que traga prazer ao realizar pois os exercícios só surtem bom efeito quando praticados com regularidade. E aceite o fato: Você não vai conseguir manter atividade regular em nenhum exercício se ele só lhe causa sofrimento.

### Uma boa notícia

O lado bom disso tudo é que nunca foi tão fácil tomar parte em qualquer esporte. Há 20 anos, o máximo que um homem de meia-idade teria disponível em Barra Mansa seria o “futebol dos pais toda quarta-feira à noite”. Atividade até perigosa, pois se praticado uma única vez por semana o futebol pode trazer mais riscos que benefícios à saúde.

Mas hoje não. Você pode escolher praticar natação, corrida, caminhada, bike, mountain bike, muai thai, tae-

kwon do, ioga, tiro com arco, cross fit, spinning, musculação, tênis e muitos outros. Com a internet, nunca foi tão fácil encontrar uma atividade que lhe traga prazer e um monte de companheiros para seguir juntos nesta nova “pai-

xão”.

Sendo assim, olhe para você com o mesmo carinho que olha para o caixa da empresa! Pode acreditar, este é o melhor investimento que você poderá fazer em sua vida.



Imagem: Pixabay

### 1ª Copa Titã de Mountain Bike em Barra Mansa

Em abril foi inaugurado o 1º Circuito e Mountain Bike no Sul Fluminense reunindo 60 atletas da região. O projeto foi organizado pelo grupo de ciclistas ‘BM Bikers’ incluindo a construção da pista localizada no km 8 da Estrada Barra Mansa-Bananal.



Copa Titã inaugura novo circuito de Mountain Bike em Barra Mansa, único no estado do Rio de Janeiro - Foto Moisés Alex - Divulgação

### Copa Vale de Mountain Bike

A proposta desse evento foi incentivar o uso da bike e proporcionar uma oportunidade de confraternização para toda a comunidade de ciclistas da região do Vale do Paraíba, privilegiados pela possibilidade de acesso as áreas preservadas da região.

O local escolhido pela organização foi o Distrito de Amparo, que reúne inúmeras trilhas, cachoeiras, rios e matas.

A Copa Vale de Mountain Bike contou com o apoio da CDL de Barra Mansa que está aberta a incentivar outros eventos que provam a prática esportiva e melhoria da qualidade de vida em nosso município.

# Finanças pessoais e Semana do MEI: Programação intensa de oficinas de capacitação na CDL. Participe!

Programa em parceria com o Sebrae é dividido em módulos e o empresário pode escolher quais atendem melhor à sua demanda no momento. Todos são gratuitos.



Imagem: Pixabay

A CDL Jovem segue com a programação do PROCAPE – Programa de Capacitação Permanente. Além das oficinas regulares, haverá uma programação especial na Semana do MEI, de 20 a 24 de maio. A cada dia uma oficina diferente voltada ao Microempreendedor Individual, mas que seguramente pode auxiliar pequenas empresas também.

Vamos conferir?

## Palestras Gratuitas

### Finanças Pessoais

Como planejar o orçamento familiar para permitir melhor organização e evitar a desmotivação das equipes causada pelo endividamento de colaboradores.

28 de maio, às 19h. Gratuito.

### Dicas Estratégicas para Vendas em Multicanais

Você tem loja física? Que tal vender também em seu site na internet? Market places como o Mercado Livre e Americanas.com seriam uma opção para você? A as vendas via Instagram e Facebook, isso funciona? Veja como utilizar os novos canais de venda que hoje estão disponíveis ao lojista.

23 de julho, às 19h. Gratuito.

## Semana do MEI

Como administrar um salão de beleza?

20 de maio, às 14h. Gratuito.

Como usar redes sociais para divulgar seu salão?

20 de maio, às 16h. Gratuito.

Como usar a internet no setor de alimentos?

21 de maio, às 15h. Gratuito.

Formação de preços para setor de alimentos

21 de maio, às 17h. Gratuito.

Como escolher a máquina de cartão de crédito ideal?

22 de maio, às 18h. Gratuito.

Como elaborar meu orçamento de obra?

23 de maio, às 18h. Gratuito.

Como vender meu serviço de reforma?

23 de maio, às 20h. Gratuito.

Organize as finanças do seu negócio de Moda!

24 de maio, às 8h. Gratuito.

As redes sociais e o mundo da Moda!

24 de maio, às 10h. Gratuito.

Todas as inscrições podem ser feitas no site da CDL – Acesse [www.cdldb.com.br](http://www.cdldb.com.br).

# 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\$88,09\*  
(\*): 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.

**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.

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

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

### ESTÉTICA

**SOBRANCELHA**  
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 aos associados CDL.

### 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.

### 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.

**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.

### MARKETING

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

### 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 ADMINISTRADORA 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.

# 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.cdldbm.com.br](http://www.cdldbm.com.br)

Redes sociais:

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

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

Contatos atendimento geral:

24. 3325-8150 / Núcleo de

Atendimento ao Associado:

24. 3325-8168

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 "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.

**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.

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 bimestrais 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

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

10

11

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

12

## 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.cdldbm.com.br](http://www.cdldbm.com.br)



Redes Sociais  
[@cdldbm](https://www.instagram.com/cdldbm)

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





Espaço  
SICOMÉRCIO

### Sicomércio de Barra Mansa cobra fiscalização de comércio ambulante na cidade

O Sicomércio de Barra Mansa enviou à prefeitura ofício cobrando fiscalização do governo municipal sobre os comércios ambulantes que vêm de outras cidades e estados e se instalam por alguns dias na cidade. No último final de semana de abril, uma tenda de orquídeas foi instalada na Praça da Matriz, no Centro, causando prejuízos para o comércio.

“O Sicomércio cobra uma ação coordenada de fiscalização das boas práticas em todas as esferas, fiscal, trabalhista, sanitária e econômica”, ressaltou o presidente do Sicomércio de Barra Mansa, Hugo Tavares Nascimento. De acordo com o presidente, os associados do sindicato têm cobrado uma atitude da entidade em relação a esses comércios ambulantes: “O questionamento é que esses comerciantes vêm de fora, recolhem dinheiro e não investem no município, além de tirar o lucro de quem está instalado na cidade pagando impostos e gerando empregos”.

Hugo destacou ainda que, além do comércio, a população e a prefeitura também acabam sendo prejudicadas indiretamente. Porque se o movimento do comércio diminui, os comerciantes acabam tendo que reduzir seu quadro de funcionários, aumentando o índice de desemprego na cidade e diminuindo a arrecadação do município. “Temos que ver o bem da nossa cidade. Por isso, alguma atitude tem que ser tomada pra impedir que mais comerciantes de fora se instalem provisoriamente em Barra Mansa”, frisou.

Por Chrystine Mello

## Nova modalidade de crédito e investimento para MEIs e PMEs e inovação na tributação de Startups.

Lei federal que permite a criação da ESC - Empresa Simples de Crédito que foi sancionada em abril. ESC poderá oferecer empréstimos para MEI, micro e pequenas empresas.



Em abril foi sancionada a lei que cria a figura da Empresa Simples de Crédito (ESC), com o objetivo de tornar mais barato o crédito para pequenos negócios. A nova legislação permite que qualquer empresário empreste dinheiro.

A ideia é que esses empresários possam assumir parte da demanda por empréstimos em cidades pequenas, onde a oferta dos bancos e instituições financeiras é menor.

Segundo Guilherme Afif Domingos, ex-presidente do Sebrae e hoje assessor especial do Ministério da Economia – e também um dos formuladores do projeto – a medida poderá ampliar a oferta de crédito em R\$ 20 bilhões.

O Banco Central, ao contrário do que acontece com bancos, não regula este mercado,

pois as empresas só poderão emprestar capital próprio. A única fiscalização às “empresas simples de crédito” será feita pela Receita Federal.

### Inova Simples pra Startups

O texto ainda cria o Inova Simples, regime especial que, de acordo com o governo, estabelece um rito simplificado e automático para abertura e fechamento de startups, ocorrendo no mesmo ambiente digital do portal da Rede Nacional para Simplificação do Registro da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim).

### Regras para Empréstimos

O texto prevê que o valor de todos os empréstimos, financiamentos e descontos de

títulos concedidos não pode superar o valor do capital declarado pela entidade, que também não pode se identificar como um banco. A empresa não pode cobrar qualquer tarifa, e o ganho máximo, com juros, não poderá exceder o limite de receita bruta para uma Empresa de Pequeno Porte, atualmente em R\$ 4,8 milhões por ano.

Estima-se que mil empresas devem passar a emprestar dinheiro no médio prazo.

A “empresa simples de crédito” também fica impedida de realizar captação de recursos ou emprestar dinheiro a entidades da Administração Pública. Todas as operações da empresa devem ser registradas em entidades autorizadas pelo Banco Central ou pela Comissão de Valores Mobiliários.

Fonte: Portal Revista PEGN

O Sindpass reúne mais de 30 empresas de transporte coletivo respondendo por 15% do transporte público regular do estado do Rio de Janeiro, com mais de 1300 ônibus com idade média de 05 anos, transportando milhões de pessoas em 300 linhas entre o transporte municipal e o intermunicipal, oferecendo acessibilidade, mobilidade urbana, preocupação com o meio ambiente, bilhetagem eletrônica própria, transporta seus passageiros com segurança e comodidade atendendo a região sul fluminense e costa verde.



**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!**



## CDL e Prefeitura Municipal em visita no Sebrae RJ

No dia 16 de abril, o presidente da CDL Barra Mansa, Xisto Vieira Neto, acompanhado pelo diretor Leonardo Santos, o Secretário Municipal de Desenvolvimento, Tecnologia e Inovação, Agnaldo Raymundo e o Gerente de Indústria, Comércio e Serviços, Alessandro Barbosa, estiveram no Rio de Janeiro, na sede do Sebrae, para conhecer o novo diretor de Produtos e

Atendimentos da entidade, Júlio Cezar Rezende de Freitas.

Em reunião, foi apresentada a Flumisul – Feira de Negócios do Sul Fluminense - e demais projetos voltados para o desenvolvimento da cidade, incluindo os Micro Empreendedores Individuais.

O presidente da CDL BM, Xisto Vieira Neto, ressaltou a importância de as entidades



trabalharem juntas, como já é feito junto ao Sebrae Regional, especialmente porque ambas têm o mesmo público que deseja se beneficiar.

## Espaço ACIAP



### ACIAP Barra Mansa elege nova diretoria

A ACIAP BM realizou no dia 15 de abril, a eleição de sua nova diretoria. O presidente eleito para o mandato 2019/2021 é o empresário Bruno Paciello Sobrinho, de 35 anos, sócio da People Tech and English. Ele assume a vaga ocupada por Denyse Singulani, empresária que presidiu a entidade nos últimos dois anos.

Em assembleia ordinária conduzida pelo vice-presidente do Conselho Superior da entidade, Arivaldo Corrêa Mattos, os associados presentes aprovaram o relatório de atividades e as contas da atual diretoria e, posteriormente, por aclamação, elegeram a chapa encabeçada por Bruno.

Em seu discurso, Denyse agradeceu a toda diretoria e aos colaboradores da ACIAP BM, que contribuíram para o desenvolvimento dos trabalhos durante o seu mandato. “Obrigada pelo apoio de todos vocês! Foi uma satisfação trabalhar com uma equipe jovem, cheia de energia e objetivos. Sem dúvidas, uma troca de experiências enriquecedora, que faz qualquer pessoa voltar a sonhar e a estabelecer novos ideais”.

O novo presidente garantiu que dará prosseguimento aos projetos desenvolvidos na gestão anterior e disse que trabalhará para que a ACIAP BM continue progredindo. “Meu compromisso como presidente é dar continuidade ao excelente trabalho realizado pelas últimas diretorias. Vamos atuar cada vez mais para aumentar a grade de serviços ofertados aos associados. Nosso compromisso também é continuar, ao lado de entidades parceiras, o trabalho para fomentar o desenvolvimento econômico e social de Barra Mansa”.

Por Flávia Resende



Flumisul é o maior encontro Multissetorial do Sul Fluminense e reúne, em quatro dias um público médio de 50 mil visitantes, com atividades

## Flumisul 2019 – Feira acontecerá em agosto!

empresariais, culturais, de entretenimento e negócios. Os segmentos são voltados para Indústria e Fornecedores; Serviço e Comércio; e Formação Profissional. Para quem participa como expositor ou visita, a Feira promove Rodada de Negócios, Mostra Cultural, Ex-

posição de Artesanato, Painéis e Palestras temáticas e Área de Gastronomia com shows.

Se você possui negócios ou atua nessas áreas garanta sua participação na Flumisul 2019: (24) 2106 3480 - Secretaria de Desenvolvimento

## Estacionamento Rotativo:

De acordo com o prefeito Rodrigo Drable, o município já iniciou os estudos de viabilidade técnica e está em novo processo licitatório visando à contratação de uma nova empresa para atuar na cobrança do estacionamento rotativo de Barra Mansa. O Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro cassou a liminar no Mandado de Segurança impetrado pela empresa que explorava o esta-

cionamento na cidade. Desde então, a prefeitura está em processo burocrático, levantando documentos e em contato junto à Justiça para que uma nova licitação possa ser liberada. A demora nessa decisão tem sido uma queixa para os comerciantes e consumidores de Barra Mansa que têm sofrido com a falta de vagas na cidade. A CDL, assim como outras entidades, têm questionado o governo



municipal insistentemente e promovendo reuniões para discutir o assunto e se disponibilizando para que essa questão seja solucionada.

**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!

**SEBRAE**  
0800 570 0890  
www.sebrae.com.br  
@sebraerj

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

# O que muda com a nova Lei da Liberdade Econômica?

Regras da medida provisória que abrem caminho para o crescimento de pequenos negócios e startups já estão valendo e devem virar lei em 120 dias.

O Governo Federal sancionou em abril a medida provisória "liberdade econômica".

Segundo o texto, as pequenas empresas e startups não vão precisar de alvará de funcionamento para testar novos produtos e serviços, desde que não afetem a saúde ou a segurança pública e sanitária e não haja uso de materiais restritos.

Assim, se a atividade da empresa não oferece risco efetivo à sociedade, não será mais exigido dessas empresas os alvarás, autorizações, ou licenças burocráticos.

A MP também acaba com as restrições de horário de funcionamento, desde que se respeite os direitos trabalhistas e regras de atividades com regulamentação específica.

## O que é liberdade econômica?

De acordo com o Ministério da Economia, agora as pessoas físicas ou jurídicas poderão desenvolver negócios de baixo risco, sem depender de liberação pela administração pública.

A definição do que são estas "atividades de baixo risco" será ainda definida pelo governo federal e poderá ser modificada localmente por estados e municípios.

Conheça os 17 pontos em que a nova lei deverá impactar no cotidiano do empreendedor segundo resumo publicado pela agência Senado Notícias:

**Liberdade de burocracia:** A medida retira qualquer tipo de licença, incluindo alvará de funcionamento, sanitário e ambientais para atividades de bai-

xo risco, independentemente do tamanho da empresa;

**Liberdade de trabalhar e produzir:** O poder público e os sindicatos terão menos poder para restringir horários de funcionamento do comércio, serviço e indústria. Segundo a MP, horário de funcionamento só será limitado "se for para observar o sossego" ou as regras de condomínios;

**Liberdade de definir preços:** A medida impede que leis sejam manipuladas para diminuir a competição e o surgimento de novos modelos de negócios;

**Liberdade contra arbitrariedades:** Para restringir abusos de autoridade, a lei impede que fiscais tratem dois cidadãos em situações similares de forma diferente, fazendo valer o princípio da isonomia;

**Liberdade de ser presumido de boa-fé:** Qualquer dúvida na interpretação do direito deve ser resolvida no sentido que mais respeite contratos e atos privados;

**Liberdade de modernizar:** Normas regulatórias que estejam desatualizadas devem ter algum procedimento que afaste os efeitos de suas restrições para não prejudicar os cidadãos;

**Liberdade de inovar:** Nenhuma licença poderá ser exigida enquanto a empresa estiver testando, desenvolvendo ou implementando um produto ou serviço que não tenham riscos

elevados.

**Liberdade de pactuar:** Contratos empresariais não poderão ser alterados judicialmente, incluindo sobre normas de ordem pública, se entre as partes tiverem sido livremente pactuadas;

**Liberdade de não ficar sem resposta:** Todo pedido de licença ou alvará deverá ter um tempo máximo para tramitação. Se ultrapassado este período sem resposta, significará que foi aprovado pelo silêncio. Este tempo ainda deverá ser fixado pela lei.

**Liberdade de digitalizar:** Com a medida, todos os papéis poderão ser digitalizados e descartados de acordo com melhores práticas o que deve diminuir os custos de empresas com armazenagem e compliance de obrigações;

**Liberdade de crescer:** A CVM - Comissão de Valores Mobiliários poderá retirar requerimentos para simplificar de imediato a carga burocrática pra sociedades anônimas, incluindo para o acesso de pequenas e médias empresas ao mercado de capitais;

**Liberdade de empreender:** Decisões judiciais não poderão mais desconsiderar a personalidade jurídica sem demonstrar que esteja presente a má-fé do empresário, devendo a jurisprudência do STJ ser aplicada para todos, inclusive para aqueles cidadãos que não têm condições de recorrer até os tribunais superiores para garantir

a aplicação da interpretação consolidada;

**Liberdade de redigir contratos com padrão internacional:** Decisões judiciais não poderão fazer revisões de contrato salvo em casos estritos e necessários;

**Liberdade contra abusos:** O texto da MP cria uma previsão chamada de abuso regulatório, situação em que o regulador passa dos limites permitidos pela lei para prejudicar o cidadão, gerando indevidas distorções econômicas;

**Liberdade de regulação econômica:** Nenhuma nova regulação com grande impacto sobre a economia poderá ser editada sem análise de impacto regulatório;

**Liberdade de regularização societária:** Sociedades limitadas unipessoais passarão a ser regularizadas de fato na forma da lei;

**Liberdade de riscos contratuais:** Será lícito, e sempre respeitado, o direito das partes pactuarem a alocação de riscos em decorrência de revisão contratual.

Ainda há muito alinhamento e definições a serem estabelecidas, mas se devidamente aprovadas as medidas terão impacto extremamente positivo na abertura e condução de negócios do país.



# Click CDL

Todo destaque merece um click



Lançamento dos empreendimentos da empresa Titã Engenharia em Barra Mansa.



Lideranças discutem relações institucionais e governamentais no Programa Políticas Públicas 4.0. Presidente da FCDL, Marcelo Mérida esteve presente recebendo os participantes no Rio de Janeiro.



Encontro na Prefeitura Municipal sobre a instalação do Condomínio Industrial de Barra Mansa. A CDL BM esteve representada pelo presidente Xisto Neto.



A vice presidente da CDL Barra Mansa, Juliana Rolim, em entrevista sobre o comércio no Programa Tai para Todos na TV Band.



Presidente eleito na CDL VR, Gilson Castro, ladeado pelos presidentes da FCDL RJ (Marcelo Mérida) e CDL BM (Xisto Vieira Neto)



Parabenizamos a equipe da CDL Barra Mansa que foi fundamental para o sucesso de nossa ação do Dia das Mães. Nosso muito obrigada! Valeu por tudo!



Na véspera do Dia das Mães a CDL BM promoveu uma ação na Praça da Matriz para movimentar as ruas e animar os consumidores! Esses foram alguns registros do sucesso dessa ação da Campanha promovida pela entidade.



# Tai

PARA TODOS



O programa Tai para Todos completa um ano como uma atração consolidada e descontraída na hora do almoço. O apresentador Tai Braz recebe no estúdio convidados que debatem os temas do momento: saúde, economia, sociedade, turismo, eventos e artes. Além de atrações musicais que fazem o ferver acontecer. A participação do público, ao vivo, é outro destaque.

Afinal, o interior do Rio se vê na tela da Band.