

O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 76 - mar abr./ 2019

www.cdldm.com.br

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



SUPER VAREJO

O Super Varejo entra em ação junto com a super força de nossa CDL para comemorar os 56 anos da entidade! Juntos, lutamos por essa classe que se mostra forte e imbatível... que se renova... que envolve... que gera... que progride mais e mais!

Os números comprovam: todos esses “poderes” só são possíveis, quando estamos todos unidos!

pág. 10





E comecemos 2019!

Já que o pensamento popular ensina que o ano, no Brasil, começa após o carnaval, vamos começar.

Saindo de uma festa para outra, comemoramos os 56 anos da CDL de Barra Mansa, que, assim como nossas empresas, passa por momentos comerciais, políticos entre outros, com novos obstáculos a serem superados cada dia. A CDL de hoje em nada se parece com aquela de 56 anos atrás, temos uma belíssima história a ser contada com a ajuda de cada um que por aqui passou dando sua colaboração. Parabéns a todos.

Em nossas campanhas anuais incluímos mais duas de liquidação para serem fixas. Após o Carnaval, aconteceu a de Verão, Super Liquida Verão CDL. Sempre a CDL se empenhando em fomentar o comércio da cidade.

Fico muito feliz em confirmar que o PROCAPE, muito bem trabalhado pela CDL Jo-

vem, continua a todo vapor, trazendo conhecimento e novas ideias aos empresários.

Parabenizo, neste mês de março, as mulheres que, a cada dia, não por imposição, nem proteção, mas por merecimento, ocupam a posição de destaque nas empresas, política e sociedade como um todo. Nada como o toque feminino para melhorar os pontos de vista e abrir caminhos mais criativos.

Por fim, felicito também, aquele que é a razão de ser de nossos negócios: O consumidor.

Cada dia mais bem informado e exigente. Saiba que todo o esforço de cada empresa é focado em você. Dê-nos uma chance de mostrar o que podemos fazer de melhor a cada dia para você.

Boas vendas e bons negócios a todos.

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




Índice

As principais notícias desta edição



Qual a "dor" do seu cliente?	05
Caravana Rio Criativo	06
Segurança em pauta	07
Fatura Online da CDL	09
Super Varejo para comemorar os 56 anos de CDL	10
Novo presidente da Câmara de Vereadores	13
Certificação Digital com atendimentos aos sábados	17
Confira as palestras do Procape na CDL BM	18
Click CDL	19

Colunas

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

Expediente

Presidente CDL Executiva

Xisto Vieira Neto

Presidente CDL Jovem

Hellen Cristina Oliveira Lima

Redação

Thaís Mattos - MTb 22776

André Oliveira

Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão de Texto

Agência Communix

Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

Impressão

Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



Contatos com a CDL

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



Super Liquida Verão CDL: Lojistas aquecem a economia com liquidação coletiva

Promoções e queima de estoque no começo do ano são formas de ajustar o volume de produtos armazenados, aumentar as vendas e atrair novos consumidores.

A Campanha “Super Liquida Verão CDL Barra Mansa” aconteceu no período de 11 a 16 de março com descontos de até 70%. Em Barra Mansa, a ação teve apoio da Prefeitura Municipal que liberou a utilização de parte da calçada em frente às lojas para que o empresário pudesse fazer alguma ação, convidando os clientes para a grande liquidação coletiva.

O início do ano é de fato o período das promoções e grandes liquidações. O comércio varejista aproveita o momento para queimar os estoques de fim de ano e, ao mesmo tempo, movimentar o

capital, para compensar o primeiro trimestre do ano.

“Promovemos e incentivamos o empresário para essa ação porque acreditamos que um estoque parado é dinheiro que não está circulando e, com as liquidações, o lojista não devolve a mercadoria ao fornecedor, faz o capital girar e baixa o estoque”, explica o presidente Xisto Vieira Neto reforçando ainda que o momento também ajudou o consumidor a adquirir produtos de qualidade, praticamente a preços de custo.

Muitos empresários aproveitaram a campanha e o movimento maior na cidade para

vender toda mercadoria antiga e renovar o estoque para a nova coleção, trazendo novidades para os clientes.

Com identidade visual padronizada, a foi promovida gratuitamente e cada associado recebeu cartazes. A ação foi divulgada com outdoor, mídia de rádio e digital e foi encerrada no sábado dia 16 com o Cedelinho percorrendo o centro da cidade.

“Temos sempre que inovar para conquistarmos novos clientes. Agora é esperar e vender para Outono Inverno”

Dia 20 de março inicia o Outono e com ele a venda de coleções da estação.

A dica da entidade para o empresário que já está trabalhando nessa ação é:

Para as lojas de pequeno e médio porte, uma alternativa é diminuir a amplitude das mercadorias oferecidas. É importante focar no produto ou segmento que é o forte da empresa para que, quando o cliente procurar determinado item, o lojista o tenha em estoque.



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

Jovens com Síndrome de Down não conseguem emprego e fazem sucesso abrindo sua própria pizzaria

Seja a empresa na qual você quer trabalhar: Exemplos de espírito empreendedor podem servir como exemplo para sua empresa e sua vida.

Muito se tem discutido sobre ativismos e exclusão social nos últimos tempos. De fato este é um problema que assola a humanidade e toda a sua história. Na maioria das vezes, contudo, o tema é abordado de forma relativamente passiva, ou seja, cobrando dos governos, de empresas e da própria sociedade que cada necessidade seja respeitada e atendida conforme merecido.

É, sem dúvida, uma postura válida, mas uma iniciativa que ocorreu na Argentina chamou a atenção por trazer em si a marca potencialmente transformadora do empreendedorismo.

Por natureza, o empreendedor é alguém que não espera permissão ou reconhecimento do mundo para fazer aquilo que realmente importa. Cria a oportunidade ao invés de esperar uma chance.

Mateo Kawaguchi, Leandro Lopez, Mauricio e Franco – 4 amigos com Síndrome de Down – encontravam sérios problemas em conseguir emprego. Barreira encontrada por muitos portadores de



Hoje são 20 jovens Downs contratados na empresa.

Imagem: Divulgação

todo tipo de deficiência em qualquer lugar do mundo. Assim, cansados de pedir uma chance para trabalhar resolveram eles mesmos criarem suas chances e abriram uma pizzaria juntos, a Los Perejiles, especializada em festas e eventos.

A mãe de Kawaguchi ajudou os meninos no trabalho. Em comum, eles tinham a paixão pela pizza. Com isso decidiram criar uma empresa que oferece o serviço de pizzaria para pequenos eventos.

Iniciado em 2016, hoje o

negócio tem mais de 20 jovens contratados e, em um ano, eles realizaram mais de 200 eventos, levando pizzas e comidas italianas tradicionais como as bruschettas para festas, casamentos e eventos privados.

O limão e a limonada

O que era um problema, a Síndrome de Down, tornou-se diferencial competitivo. O negócio ganhou força depois da publicação de seu primeiro evento nas redes sociais.

Com o exemplo de superação, a imagem viralizou e o grupo recebeu muitos pedidos por toda a Argentina.

A empresa tem sede em San Isidro, cidade próxima a capital Buenos Aires, mas já atua em todo o país. O buffet da empresa hoje tem capacidade para atender até 600 pessoas em cada evento.

A Argentina enfrenta uma crise econômica muito mais severa e prolongada que a do Brasil, e o exemplo destes jovens é realmente inspirador. Seja qual for a limitação que o mundo lhe oferece, crie você mesmo as chances das quais você precisa, torne-se a empresa na qual você deseja trabalhar. Busque apoio de pessoas ou instituições melhores capacitadas, como o caso da mãe do Mateo, e faça valer a sua chance de transformar sua realidade.

Se você se considera capaz de fazer isso, existe uma ótima notícia: O mundo precisa muito de pessoas como você! Vamos à luta?

Nós precisamos do seu exemplo.

Esta é Malala Yousafzai, a paquistanesa que foi baleada por frequentar a escola e, além de não desistir de estudar, conquistou o Prêmio Nobel da Paz aos 16 anos de idade, pela transformação que promoveu no mundo ao seu redor.

Quantas Malalas se escondem atrás dos balcões das lojas, das mesas nos escritórios ou na condução de empresas de nossa cidade?
Mulheres que, dia após dia, silenciosamente transformam o seu redor?

O mundo precisa de mais exemplos como elas.
O mundo precisa de mais exemplos como você.

Feliz todo dia das mulheres!



Imagem: Portal Eu sem Fronteiras

CDL
Barra Mansa

Qual a “dor” do seu cliente?



Para celebrar o Dia do Consumidor, que tal olhar atentamente para ele e pensar: “Onde, de fato, minha empresa pode ajudar na vida desta pessoa?”

Imagem: Pixabay

15 de março é Dia Internacional do Consumidor. A data foi firmada pela ONU em 1985, como um dia para o mundo refletir sobre este papel na sociedade. Em 30 anos, contudo, a maneira de clientes e empresas agirem no mercado mudou bastante.

Há bem pouco tempo, a empresa decidia o que ela queria vender. Dispunha na vitrine e o consumidor escolhia diante do que estava disponível para ele. Daí surgiu uma nova ordem de valor: É a empresa que avalia as necessidades do cliente e procura constantemente descobrir onde pode agir para sanar seus problemas e lucrar com isso.

O que sua empresa faz para me ajudar?

Avalie o dia a dia de seu cliente. O que ele faz, quais seus problemas, seus desejos, anseios, angústias...

Do que ele sente falta? Do que precisa para realizar seus sonhos? Quais são as “dores” de seu cliente?

As “dores” que descrevemos aqui, é no sentido figurado de: como ajudar a torná-lo feliz e satisfeito. Encontre uma forma de sua empresa ajudá-lo em diferentes sentidos.

Como por exemplo, uma

mercearia de bairro que pode vender um pouco mais caro, mas fica ao lado da casa do cliente. Nesse caso, a dor do cliente é morar tão longe do supermercado, onde os produtos são mais baratos ou em maior variedade. E assim, ele dificilmente vai fazer as compras de mês na mercearia. Todavia, não se importa em pagar um pouco mais para comprar o molho de tomate que faltou para o almoço.

Os pais que trabalham demais comumente sentem culpa por passar tanto tempo longe dos filhos pequenos. E se esforçam para compensar isso. Uma escola de qualidade oferece a eles a oportunidade para compensar essa “dor”, com “a chance de um futuro melhor”.... Esses e tantos outros exemplos mostram como o varejo, a prestação de serviço e a geração de negócios em diferentes setores, entram em cena para trazer satisfação, alegria, prazer, recompensas, sanando as “dores”, as ausências e necessidades de tantos consumidores. Assim, o 15 de março é de fato um dia a ser analisado com tanto cuidado... sim o cuidado por ele que busca o consumo de algo que traz benefícios e...histórias.

E como trabalhar essa questão na propaganda para o Consumidor?

Primeiramente esqueça as frases feitas da chamada “velha propaganda” como: “Aqui você encontra a melhor qualidade e atendimento da cidade!”

Oferecer qualidade é um dever da empresa, não um diferencial competitivo. Se sua empresa tem um ótimo atendimento, quem avalia isso é o cliente e não você.

Este “remédio” que a sua empresa oferece para aliviar as “dores” do cliente é chamado hoje de Proposta de Valor. É o real motivo pelo qual o cliente paga a sua empresa.

Descubra qual é realmente a proposta de valor de sua empresa, “conte pra todo mundo” da forma mais clara, curta e simples que você pode imaginar.

Para a mercearia da Dona Ana; “Tudo que você precisa na hora do almoço, bem pertinho da sua casa.”

Para a escola de qualidade; “Uma boa formação é o melhor presente que os pais podem dar para o futuro dos filhos. E ninguém poderá tirar isso deles.”

Estes são apenas alguns

exemplos. E no mais, a ideia é avaliar com atenção a vida de seu cliente, definir a melhor abordagem e elaborar suas próprias propostas de valor!

Tudo para satisfazer quem merece nossa atenção!

É comum, ao fazer esta avaliação, o empreendedor perceber que sua empresa envelheceu. Parada no tempo ela não se reposicionou no mercado e não encontra uma proposta clara de valor para sanar as dores de seus clientes. Se isso ocorre na sua empresa, você possivelmente se atém à cruel “guerra de preços”.

Neste caso, não invente frases bonitas para “enfeitar o pavão”. É preciso parar, e olhar atentamente ao consumidor. Veja onde pode ajudá-lo, prepare sua empresa para isso e depois conte para todo mundo.

Nesse 15 de março vamos homenagear aquele que é motivo constante de nossos progressos, de nossas conquistas. É para ele e por ele que buscamos sempre o melhor.

Esse texto vale como uma reflexão, dentre tantas que existem, de buscar o melhor dentro de cada empresa para SATISFAZER aquele que merece nossa total atenção!

Caravana Rio Criativo registra na região o maior público de todas as suas edições

Programa da Secretaria Estadual de Cultura teve a participação de mais de 100 pessoas na maratona para o desenvolvimento de negócios criativos.



Equipe de trabalho junto aos participantes da maratona ao final da caravana. Imagem: Divulgação

Entre os dias 19 e 21 de fevereiro foi realizada em Volta Redonda mais uma edição da Caravana Rio Criativo, uma maratona que percorre o estado com o objetivo fomentar o desenvolvimento de negócios que tem a criatividade como elemento base para a realização de suas funções. Tradicionalmente o evento conta com 50 inscrições por edição, mas nesta edição mais de 100 participantes tomaram parte no projeto.

Este número revela o potencial da economia criativa e a demanda do mercado local por capacitação e oportunidades neste sentido colocando a região do sul do estado no centro das atenções para futuras iniciativas como foi destacado por Diogo Oliveira, diretor do Rio Criativo, e por Ruan Lira, Secretário de Cultura do Estado do Rio de Janeiro.

O que é economia criativa?

O termo foi inicialmente cunhado por John Howkins

em seu livro *The Creative Economy*: “São atividades nas quais resultam em indivíduos exercitando a sua imaginação e explorando seu valor econômico. Pode ser definida como processos que envolvam criação, produção e distribuição de produtos e serviços, usando o conhecimento, a criatividade e o capital intelectual como principais recursos produtivos”.

O termo ganhou força com a demanda crescente por inovação nos negócios. Desde a arte e o artesanato passando pelo design, moda, arquitetura propaganda, produção de vídeos, filmes, livros, eventos e fotografia, chegando mesmo ao elemento disruptivo que se insere nos negócios inovadores atuais. Todos eles integram a economia criativa.

O que é o Rio Criativo?

O Rio Criativo teve seu embrião fundado em 2008. É um ambiente de inovação que oferece suporte para empreendedores e fortalece redes

e iniciativas na área da Economia Criativa do estado. Visa posicionar a cultura e a criatividade como eixos centrais do desenvolvimento socioeconômico sustentável através do empreendedorismo, da inovação e da colaboração.

Promove atividades gratuitas de formação, networking e difusão dos produtos e serviços gerados por empreendedores do Estado.

A Caravana para geração e aprimoramento de modelos de negócios criativos está percorrendo todo estado. São três dias de atividades divididas em: Fundamentar o negócio segundo o propósito pessoal de cada empreendedor frente às demandas do mercado; Elaborar um modelo de negócio que viabilize a atividade criativa e geração de renda. E, ao final, como criar e desenvolver a sua marca seja na concepção do logotipo, seja nos seus desdobramentos em relacionamento do cliente e mídias tradicionais e digitais.

O interior merece mais iniciativas como esta

Grande parte do público da maratona já participou de programas similares na capital do estado e destacou a carência de iniciativas como esta no interior. Quase sempre o empreendedor local precisa se deslocar aos grandes centros para buscar capacitação neste sentido, por isso todos ficam felizes com trabalhos como este realizados na região, e aguardam novas oportunidades.

A caravana é realizada pelo Rio Criativo e o Templo - um laboratório de empreendedorismo criativo - com apoio do Governo do Estado, do Startup Rio e patrocinado pela Oi. A CDL de Barra Mansa, os governos municipais de Volta Redonda e Barra Mansa e outras instituições também apoiaram esta edição do evento na região.

Segurança Pública em pauta

Disque Denúncia – sua arma contra o crime.

Em fevereiro, o presidente da CDL de Barra Mansa, Xisto Vieira Neto, acompanhado de um dos diretores da entidade, José Paulo Nogueira, esteve no 28º Batalhão da Polícia Militar (BPM), em Volta Redonda para prestar as boas-vindas à nova comandante da unidade, a tenente-coronel Luciana Rodrigues. Com 24 anos de polícia e recém designada à nova função, Luciana, que veio transferida do Batalhão de Policiamento em Área Turística, no Rio de Janeiro, é a primeira mulher a comandar o 28º BPM, que atende os municípios de Barra Mansa, Volta Redonda, Pinheiral e Rio Claro.

Na ocasião do encontro, a tenente-coronel se colocou à disposição da entidade, conversou sobre questões da cidade de Barra Mansa em relação à segurança pública e enumerou ações pontuais na prevenção e no combate ao crime.

Disque Denúncia

Durante a reunião, a tenente-coronel falou da importância da divulgação do Disque Denúncia. “Temos bons exemplos onde informações fornecidas pela população, através deste sistema, contribuíram para que

**POR TRÁS DE MUITAS PRISÕES
EXISTE UMA PESSOA ANÔNIMA
QUE FEZ UMA DENÚNCIA**

**SUA
ARMA
CONTRA
O CRIME**

**DISQUE
DENÚNCIA**
0800-0260-667

LIGAÇÃO GRATUITA. SIGILO ABSOLUTO!

as forças policiais atuassem e prendessem criminosos com rapidez e eficácia. Esta importante ferramenta facilita muito o serviço e tendo este relacio-

namento estreito com a sociedade, as ações acontecem de forma mais rápida e efetiva”, finalizou.

O telefone do Disque De-

núncia é (21) 2253-1177. O anonimato é garantido.

O Disque-Denúncia permite a qualquer cidadão denunciar suspeitas de tráficos de drogas, homicídios, roubos e mais uma centena de ilícitos, irregularidades ou problemas na prestação de serviços públicos sem que o denunciante tenha qualquer envolvimento e identificação.

As informações repassadas para a Polícia são de grande importância para as investigações e até mesmo para solucionar os casos.

“Temos bons exemplos onde informações fornecidas pela população, através deste sistema, contribuíram para que as forças policiais atuassem e prendessem criminosos com rapidez e eficácia”

CRÉDITO SICOOB

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

Procure uma Cooperativa Sicoob.
Ouvidoria: 0800 725 0996 | Atendimento seg. a sex. 8h às 20h
www.cdlobarraanscoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

SICOOB
Faça parte.

SPC Avisa

Seu nome protegido 24h por dia

**Experimente
30 dias grátis!***

Saiba mais em www.cdlobm.com.br

*O benefício não vale para o primeiro mês. Acesse nossa página e confira os detalhes.



Novos Associados CDL

- ALINE DE CARVALHO TAVARES VASCONCELLOS
- ANA PAULA MEDEIROS
- ANDES HOTEL LTDA
- ARIANE LEOCARDIO SOARES TRANÇAS E APLIQUES
- BARRAESCAP ACESSÓRIOS DE VEÍCULOS LTDA
- BARROS OLIVEIRA COM VAREJISTA
- C F DE VOLTA REDONDA RESTAURANTE LTDA
- CHRISTIANE GUEDES LEAL
- DAIANA CRISTIAN DE OLIVEIRA MOTTA
- DELICADA
- DINCO INCORPORAÇÃO
- DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS VE MAIS UMA
- DOUGLAS XAVIER DE SOUZA
- ELAINE CRISTINA BARBOSA
- ELETRICA PAMAJOS
- ELETRICA PAMAJOS LTDA
- ELISANGELA GENIAL
- ENI DE SOUZA
- ESMERALDA A FERREIRA
- ESTRUTURAL SISTEMAS DE INCÊNDIO E VISTORIA
- FARADAY CONSTRUÇÕES LTDA
- FERNANDA FERREIRA VALENTE PEREIRA
- FOCUS PRÉ-VESTIBULAR
- FRANÇOISE DE ANDRADE SOUZA VILELA PINTO
- GLÓRIA ORCINI DE ARAÚJO
- GRAZIANI LEOCADIO DE FARIA
- HELENA DE FATIMA FERREIRA
- HELIANA DE FREITAS MUNIZ
- J ARANTES PROJETOS E CONSTRUÇÕES LTDA
- JAPONES ALIMENTOS LTDA
- JENNIFER CRISTINI DA SILVA
- JÔ CARDOSO CENTRO DE ESTÉTICA EIRELI
- KARLA VANESSA GARCIA PESSAGNO
- KIKUCHI FESTAS
- LARISSA MARCELLA DE CARVALHO G FARINAZO
- LOTERIA DO LAZER LTDA
- M C CONTÁBIL
- M DANIEL DE SOUZA
- M P G ACADEMIA EIRELI
- M V CAPOBIANGO
- MARIA FÁTIMA VALÉRIO SILVA
- MARIA LOPES TEIXEIRA
- MARIA MAGARETE ARANTES ALVES
- MARICEL
- MARLENE MARIA DE CARVALHO
- MASTER CONTABILIDADE
- MAXXLIMP DE CARTÃO E HIGIÊNICO
- MÔNICA H DE SOUZA
- MUNDO FRIO REFRIGERAÇÃO
- PATRÍCIA CORREA DE SALES
- POLICLÍNICA MED SAUDE
- RAQUEL LEOPOLDINO SOARES RODRIGUES
- REPRESENTAÇÕES PACHECO E FERREIRA
- REZENDE PISOS
- ROBSON LUIS PORTELLA SERVIÇOS AUTOMOTIVOS
- ROGERIA HELENA DE OLIVEIRA
- RONALDO FREITAS RAMOS
- SD LARA DISTRIBUIDORA LTDA
- SILVIO ELETRÔNICOS E ACESSÓRIOS
- SINES MOTEL LTDA
- TECNOFLEX
- THAYMARA DE OLIVEIRA SIMPLÍCIO ELETRÔNICO
- UNICAR AUTOMÓVEIS LTDA
- VOLSEG CORRETORA DE SEGUROS 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!



CDL tem uma novidade para você, associado: a Fatura Online !

Com objetivo de facilitar e agilizar o controle Financeiro de sua empresa e evitar transtornos hoje enfrentados com atrasos e extravios dos Boletos de Pagamento de Serviços da CDL e do Plano de Saúde Unimax, pela empresa oficial responsável pelas entregas de documentos, a CDL está disponibilizando os boletos online no

site da CDL www.cdldbm.com.br, na opção FATURA ONLINE.

Com esta ferramenta, você terá acesso ao sistema financeiro para impressão dos boletos de serviços da CDL e do Plano de Saúde Unimax e consultar serviços faturados tanto da Fatura de Serviços CDL quanto do Plano de Saúde, além de ter acesso ao

detalhamento de utilização do Plano de Saúde, vidas ativas e troca da senha de acesso.

Para obter sua senha, a CDL solicita que o empresário entre contato com o departamento administrativo. A equipe está pronta para ajudar você!

Acesse o Manual de acesso à Fatura Online: http://www.cdldbm.com.br/download/manual_Fatura_On_line_-associado11-03.pdf

Passo 1

Acesse o site www.cdldbm.com.br

Passo 3

Abrirá uma página com uma caixa Controle de Acesso ao Associado. Digite seu CNPJ e sua senha.

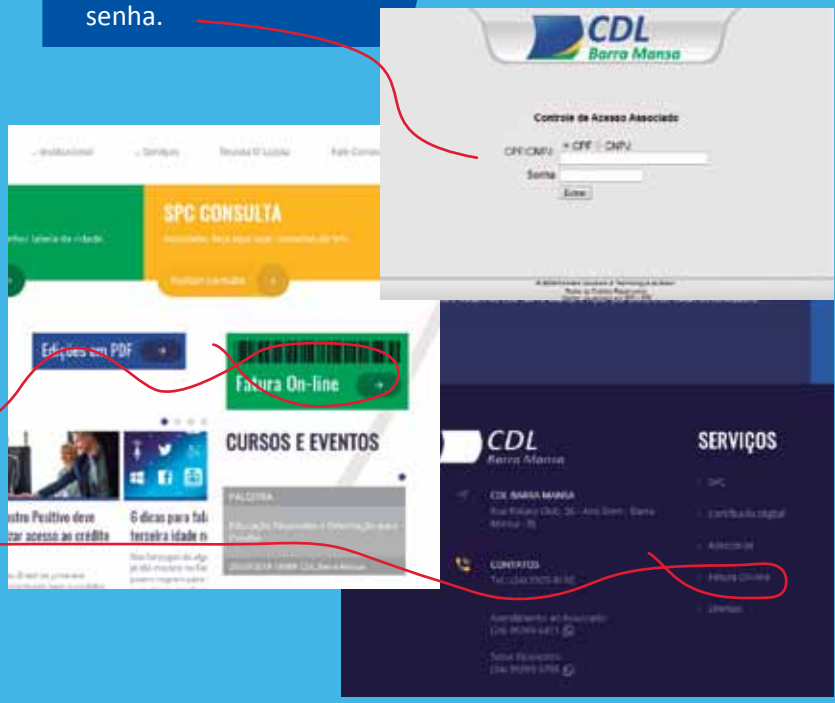
Cel. 24. 99299-5755

Tel:24. 3325-8150

Site: www.cdldbm.com.br

Passo 2

Ao acessar o site, na página principal, no lado direito, abaixo do link SPC Consulta, você poderá clicar e acessar o Fatura On-line. Esse link também poderá ser acessado no rodapé da página, no item Serviços.



SUPER VAREJO

em Ação para comemorar os 56 anos da CDL BM

De forma descontraída, ilustramos essa matéria para divulgar os 56 anos da CDL Barra Mansa mostrando a força e o super poder do varejo e do comércio há tantos anos.

Em Barra Mansa, justamente devido a esse crescimento e progresso do setor, com milhares de lojas se instalando ao longos desses anos, há 56 anos, um grupo de empresários criou uma entidade que representasse e respaldasse essa classe com serviços de proteção ao crédito.

Afinal, quem possui um comércio sabe que a inadimplência é um dos desafios a serem vencidos. Independentemente do tamanho da empresa, contar com o auxílio de órgãos de proteção ao crédito é uma maneira de, se não evitar, minimizar os prejuízos.

E nesse sentido, a CDL de Barra Mansa se fortaleceu, esteve e está cada vez mais próxima ao empresário, defendendo seus direitos, buscando ações que os capacitem, que os beneficiem e que desenvolvam a economia como um todo. E não somente no setor comercial e na economia, a entidade atua. Ela também está à frente de tantas atividades conjuntas com o poder público e população para que Barra Mansa receba o novo, receba o melhor e se torne melhor em cada aspecto que precisa. É um trabalho diário, uma conquista constante e a certeza de que somente com união e ação, resultados aparecem.

Um Super Varejo com Super Poderes nas mãos!

O maior birô de crédito da América Latina, o que isso representa para você?

As Câmaras de Dirigentes Lojistas do Brasil integram o maior birô de crédito da América Latina, fornecendo informações referentes ao comportamento financeiro entre consumidores e empresas do Brasil. A CDL de Barra Mansa dessa forma se torna um provedor de serviços e soluções para o mercado de consumo que reúne informações do comércio



desde pequenos lojistas até as grandes empresas, indústrias, serviços e mercado financeiro, disponibilizando ainda outros benefícios e vantagens para seus associados.

O SPC divulga que o uso coordenado de informações consistentes e abrangentes de crédito é fundamental para um bom resultado nos negócios, possibilitando a tomada de decisões mais rápidas, com menor risco e maior rentabilidade.

Utilizamos o que há de melhor em tecnologia da informação para assegurar a estabilidade e segurança do nosso sistema e rede de comunicação.

Então, esse Super Varejo, tem super poderes mesmo!

Comemorar os 56 anos da CDL com tantas ferramentas que ajudam as empresas a crescerem com segurança, com benefícios que – por meio das parcerias firmadas – ajudam também no dia a dia do empresário e de tantas pessoas através de palestras, eventos, ações na cidade em tantas áreas como educação, economia, cultura, lazer, desenvolvimento econômico entre outras que fazem com que a entidade esteja agradecida pela confiança nela depositada e disposta a cada vez mais encarar desafios para ver uma Barra Mansa Forte. Forte com o Super Varejo!

Barra Mansa está entre as cidades que representam 82% do total das empresas na região.

Esse Super Varejo em Ação traz números que mostram a força do setor!

Super Varejo em ação! Varejo, o destaque da economia e empregabilidade no Sul Fluminense!

A CDL de Barra Mansa, assim como outras entidades e empresas representativas da região e muitas das quais participaram por meses das ações do Projeto Líder, promovido pelo Sebrae, teve acesso ao relatório detalhado do Panorama de negócios do Vale do Médio Paraíba com dados do IBGE.

Vamos destacar aqui alguns pontos que demonstram a força e a representatividade do Varejo para a região e Barra Mansa.

Comércio e Serviços: Os maiores destaques na participação no PIB do Estado do Rio.

O setor de maior destaque quanto à participação no PIB no Médio Paraíba é o setor de Comércio e Serviços com 41,1%, assim como visto no Estado do Rio de Janeiro e no Brasil, cujos percentuais são de 47,3% e 47,5%, respectivamente. Analisando a repre-

sentatividade do PIB do Médio Paraíba, verifica-se que a região contribui com 5,31% do PIB do Estado e 0,58% do PIB do país.

Barra Mansa está entre as cidades que, juntas, representam 82% do total de empresas na região.

Em relação ao número de empresas, em pesquisa feita pelo Sebrae em agosto de 2018, observa-se que Volta Redonda (28.308), Barra Mansa (19.235), Resende (15.795), Barra do Piraí (9.819) e Valença (7.472) juntas representam 82% do total de empresas na região, o que demonstra a grande variação dos municípios.

Cidade desde 1857, Barra Mansa ocupava grande parte do território do Médio Paraíba. Também originou grande parte dos municípios hoje existentes e exerce grande influência na região.

Quantidade de Funcionários por Setor

O setor de Serviços se destaca pela maior quantidade de funcionários (contratados

e formalizados pela CLT): são aproximadamente 120 mil funcionários empregados no setor, consistindo em um percentual de 54%. Em sequência tem-se o setor de Comércio (21%), com 46.077, seguido de perto pelo setor industrial, 46.016 (21%). Com menor quantidade de funcionários tem-se os setores da Construção Civil (3%), 7.631, e da Agropecuária (0,3%), 763, conforme observado no gráfico a seguir.

O ramo de maior presença nas empresas da região consiste no Varejo

O setor conta com o percentual de 34,3%, seguido dos serviços diversos com 13,1% e de serviços de alojamento e alimentação com 12,7%.

Abertura de empresas em 2018

Em 2018, até o mês de outubro, a região já conta com 1.254 solicitações de abertura

de empresas. Desse total 73% das solicitações foram nas cidades de Volta Redonda, Barra Mansa e Resende.

42% da população de Barra Mansa tem mais de 30 anos

Segundo os dados do IBGE publicados pelo panorama de negócios do Sebrae para o Médio-Paraíba, 42% da população de Barra Mansa tem mais de 30 anos. Além do aumento da perspectiva de vida da população, houve também a redução no número de nascimentos.

Esta tendência terá grande impacto nos negócios voltados à terceira idade e ao público infantil no futuro breve.

Terceira idade: Cada vez maior e com mais poder aquisitivo.

Como o número de pessoas mais velhas tende a aumentar em breve, uma nova gama de produtos e serviços voltados a este público vai surgir com grande potencial de crescimento.

Fonte Sebrae



Recadastramento Anual de Usuários do Plano de Saúde Unimax Março de 2019

Cumprindo a determinação da Resolução Normativa 432/2017, editada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar, no mês de março/2019, aniversário do contrato do plano Unimax Empresarial da CDL, os seus usuários deverão comprovar sua inscrição nos órgãos competentes, bem como sua regularidade cadastral junto à Receita Federal para sua permanência no Plano.

A princípio, a CDL fará a pesquisa por meios eletrônicos e caso haja alguma irregularidade o usuário será notificado para sua regularização.

Vírus já afeta apps de bancos brasileiros.

Segundo o portal Computer World, já foram detectadas mais de 20 mil instalações do ataque via RAT

Um novo tipo de malware (um tipo de vírus para computadores e smartphones) tem afetado aplicativos de grandes bancos brasileiros. A Diebold Nixdorf, fornecedora de tecnologia que atua sobretudo no desenvolvimento de segurança para internet banking e mobile banking, detectou o primeiro ataque de malware via RAT (Remote Access Trojan) para dispositivos móveis no Brasil.

Segundo a empresa, o malware realiza fraudes financeiras, e se utiliza de uma técnica em que o atacante navega e realiza as transações diretamente no dispositivo móvel do usuário (apenas Android) sem qualquer necessidade de interação física com o aparelho.

A Diebold Nixdorf informa que o malware já foi identificado nos apps de grandes bancos no Brasil e já detectaram mais de 20 mil instalações do malware no país.



Como funciona o ataque?

A empresa explica que, neste tipo de ataque, o fraudador tem como principal objetivo se passar pelo cliente e realizar transações eletrônicas nas instituições financeiras enquanto o usuário não está com a atenção voltada ao dispositivo. Todo processo de navegação, autenticação e inserção das transações acontece sem qualquer interação física do aparelho, de forma remota e controlada pelo atacante.

Ainda, o malware possibilita uma visualização e con-

trole total do dispositivo da vítima por meio de permissão de acessibilidade, concedida pelo usuário no momento da instalação do aplicativo. Uma vez com a permissão, o malware concede a si mesmo outras permissões necessárias para executar as demais tarefas a qual se propõe, inclusive a própria senha de desbloqueio do aparelho.

Atenção ao seu roteador de internet e ao uso de WIFI em locais públicos.

Poucos usuários sabem, mas muitos destes programas

espiões podem se alojar silenciosamente por meses nos roteadores de internet de casas e lojas apenas para coletar dados sigilosos.

Uma das causas mais comuns desta vulnerabilidade é o fato de as pessoas não alterarem o nome do usuário e senha de acesso à configuração do roteador WIFI, senhas estas que nada têm a ver com a senha do WIFI compartilhada com todos os usuários.

Todos os roteadores vêm com senhas padrão de fábrica, que são usadas na configuração da internet na loja ou residência. Ao configurar pela primeira vez, é preciso alterar estes dados. Caso isso não seja feito, qualquer pessoa com acesso à sua rede pode "entrar" neste roteador, invadir todos os aparelhos ligados a eles sem que ninguém saiba disso.

Verifique seus roteadores ou peça para um técnico reforçar sua segurança neste sentido!



“O Lojista” entrevista:

Paulo Afonso Sales Moreira da Silva (Paulo Chuchu) novo presidente da Câmara de Vereadores.

“É uma construção coletiva e não individualizada,
esse é o norte de nossa gestão”

Paulo Afonso Sales Moreira da Silva (Paulo Chuchu) foi eleito - pela primeira vez - presidente da Câmara de Vereadores de Barra Mansa. Por 18 votos, quase unanimidade, ele preside a casa para o ano legislativo de 2019.

Sobre a nova gestão, ele agradece a confiança e diz ter aprendido muito em seus dois mandatos como vereador. “Nosso trabalho será para somar e ajudar. Não pretendo ser presidente de um grupo mas de todos os vereadores pelo bem da cidade”.

Com elogios e seguindo o exemplo do ex-presidente da Câmara e atual Deputado Estadual - Marcelo Borges - , Paulo Chuchu pretende realizar uma gestão semelhante tendo como base a fiscalização do dinheiro público, trabalhando com a ajuda dos funcionários e vereadores do poder legislativo, com efetiva participação de todos, pois só assim, ele acredita, que conquistas ainda maiores poderão acontecer para a população e para Barra Mansa, em suas diferentes esferas.

Em 2019, a Câmara de Barra Mansa está sendo comandada pela seguinte Mesa Executiva: presidente, Paulo Afonso Sales Moreira; 1º vice-presidente, Luís Antônio Cardoso; 2º vice-

-presidente, Elias Barbosa Romeiro; 1º secretário, Wellington Almeida Pires e 2º secretário, Zélio Resende Barbosa.

“Tomar conta do dinheiro público é muita responsabilidade e iremos fazer com confiança e seriedade. Vamos trabalhar pelo melhor para Barra Mansa, junto ao prefeito, secretários e demais instituições, sempre próximos à população”, diz o presidente Paulo Chuchu.

Ele destaca que esse é um momento de extrema importância para o município. “É a hora de trabalhar com afinco junto ao Executivo para tirar a cidade de uma vez do atoleiro. Por isso, com o prefeito, assumimos a postura de zelar pelo interesse público, acompanhando, fiscalizando e legislando sobre os assuntos que atendam às necessidades e o progresso de nossa população e cidade”.

Tendo como norte de sua gestão “uma construção coletiva e não individualizada”, o atual presidente aproveita para divulgar que os trabalhos já acontecem na Câmara de Vereadores e as comissões já foram formadas tendo como responsabilidades os pareceres nos projetos de lei e mensagem do executivo.

Essas comissões atuam diretamente na análise das matérias a serem votadas na câmara.

Em votação, elas ficaram definidas da seguinte forma para esse ano:

Comissão de Constituição, Justiça e Redação

Titulares: Luís Antônio Cardoso, Jefferson Alessandro Galdino Mamede e Wellington Almeida Pires

Suplentes: Elias Barbosa Romeiro e Marcell Pereira Nunes Castro de Souza

Comissão de Finanças e Orçamento

Titulares: Elias Barbosa Romeiro, Marcos André Gonçalves Pitombeira e Zélio Resende Barbosa

Suplentes: Jaime Alves de Almeida e Vicente Carneiro Leão Filho

Comissão de Obras, Serviços Públicos e Meio Ambiente

Titulares: Zélio Resende Barbosa, Marcell Pereira Nunes Castro de Souza e José Renato de Oliveira

Suplentes: Elias Barbosa Romeiro e Gilson de Assis Lopes

Comissão de Transporte e Serviços Concedidos

Titulares: Marcos André Gonçalves Pitombeira, Wellington Almeida Pires e Marcell Pereira Nunes Castro de Souza

Suplentes: Gustavo de Almeida Gomes e Daniel Volpe Maciel

Comissão de Indústria, Comércio, Turismo e Desenvolvimento Econômico

Titulares: Marcell Pereira Nunes Castro de Souza, Maria Lúcia Moura da Fonseca e Wellington Almeida Pires

Suplentes: Marcos André Gonçalves Pitombeira e Zélio Resende Barbosa

“A importância de uma Câmara Municipal se dá quando ela assume ser um instrumento de melhoria na qualidade de vida de uma cidade. Por isso, estaremos de prontidão e receptivos aos anseios da população, garantindo a participação de todos nas atividades da casa”, relata o presidente Paulo Chuchu reforçando a disposição e abertura da Câmara para toda e qualquer demanda dos empresários, entidades e população para que projetos e ações possam ser executados em prol da coletividade.

Clube de VANTAGENS

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

MEDICINA OCUPACIONAL SAÚDE

UNIMED

Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$78,09*
(*): 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.

ESTÉTICA

SOBRANCELHA

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

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.

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 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.

SESI

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

CIEE

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

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.cdldm.com.br

Redes sociais:

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

[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 conseqüentemente 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.cdldm.com.br



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

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





Espaço
SICOMÉRCIO

Presidente do Sicomércio de Barra Mansa fala das metas da diretoria para este ano

Empossada em julho de 2018, a nova diretoria do Sicomércio de Barra Mansa tem trabalhado com afinco para o crescimento do sindicato e fortalecimento do comércio. E para 2019, não será diferente. O presidente do sindicato, Hugo Tavares Nascimento, informou que uma das metas da diretoria para este ano é a implantação de novos serviços e parcerias para melhoria do atendimento às necessidades do associado, além do aumento do quadro associativo.

“Estamos trazendo para o sindicato o serviço de Certificado Digital, que está em fase de implantação, e ampliando os serviços da Medicina Ocupacional. Além disso, estamos firmando uma parceria com instituições financeiras, com o objetivo de oferecer melhores condições nos serviços bancários aos nossos associados”, frisou Hugo, acrescentando que a diretoria também está lutando pela extensão permanente do horário do comércio aos sábados.

Outro projeto em andamento, segundo o presidente, é a reestruturação financeira do sindicato e projetos para oferecer palestras e cursos de capacitação para melhoria dos negócios de nossos associados, geração de emprego e evolução da economia do município, além de uma maior aproximação do sindicato ao empresário, oferecendo produtos e serviços necessários para o desenvolvimento de seu negócio”, completou Hugo.

Finalizando, o presidente informou que a diretoria pretende dar continuidade às campanhas de horário estendido em datas comemorativas e a luta para celebração da CCT (Convenção Coletiva de Trabalho).

Por Chrystine Mello

5 dicas para separar o lixo reciclável

O que pode ser reciclado? Como embalar? Como classificar cada produto na hora de descartar? Confira aqui dicas muito úteis para seu dia a dia na empresa.



Apesar de muitas pessoas já estarem engajadas na coleta seletiva de lixo para reciclagem, muitos ainda se confundem na hora de separar cada produto e sobre o que fazer com cada um. Por isso temos aqui 5 dicas que podem ajudar neste sentido.

1. O que fazer com os orgânicos?

O material orgânico como restos de comida são um complicado para a reciclagem. Assim tudo que estiver sujo com ele, não deve ser misturado com as outras categorias. Papel sujo de comida vai para a lixeira de orgânicos. Somente o papel limpo, como lixo de escritório, vai para a lixeira de papel reciclável.

2. Lixo Tecnológico:

Lâmpadas, pilhas e equipamentos eletrônicos preci-

sam ser desmontados antes da reciclagem, caso contrário o risco de contaminação do meio ambiente é muito alto. Assim, não jogue no lixo. Procure descartar nas próprias lojas onde você compra este tipo de produto. Eles saberão o que fazer com cada peça.

3. Não é reciclável:

Vários produtos ainda não podem ser reciclados e são descartados nos aterros sanitários como lixo comum ou processados em unidades especiais para cada tipo de material. Veja quais são, fique atento na hora do descarte e procure reduzir seu consumo sempre que puder: Papel-carbono, etiqueta adesiva, fita crepe, guardanapos, fotografias, filtro de cigarros, papéis higiênicos usados, copos de papel, cabos de panela, tomadas, cliques, grampos, esponjas de aço, canos, espelhos, cris-

tais, cerâmicas e porcelana.

4. Óleo de cozinha:

Óleo de cozinha é um poluidor muito agressivo para a terra e os rios, mas já há empresas na região especializadas em sua reciclagem inclusive para a produção de biodiesel. Separe o óleo usado e descarte em embalagens fechadas. A coleta pode ser agendada inclusive com estas empresas de reciclagem.

5. Lave os vidros e caixas antes de descartar:

Parece muito incômodo, mas em países de tradição ecológica, se a maionese acabou vai direto para a pia para lavagem antes do descarte. Experimente este novo hábito em sua rotina!

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

**VAI ENVIAR?
VÁ PELA GENEROSO!**



Agora com atendimento aos sábados!

Ficou ainda mais fácil a emissão de seu Certificado Digital na CDL Barra Mansa

Que a CDL tem estacionamento facilitado, atendimento com horário agendado e acompanhamento individual em todos os procedimentos para sua máxima segurança, todos já sabem. Mas agora temos uma novidade que vai ampliar ainda mais a sua comodidade: O atendimento aos sábados.

Agora o empresário que tem sua agenda tomada durante a semana pode reservar a emissão de sua Certificação Digital nas manhãs de sábado na CDL. Basta entrar em contato com a central de atendimento.

Além disso, estamos implantando um novo núcleo de atendimento remoto no qual sua certificação é realizada diretamente no escritório de seu contador.

Apesar de todas estas vantagens o certificado continua com os mais altos padrões de segurança e os preços mais competitivos do mercado. Estas melhorias se devem aos

últimos investimentos que a CDL de Barra Mansa tem feito em seu departamento de certificação.

Gostou da novidade? Agende agora seu atendimento conosco!

Confira em nosso site todos os tipos de certificado disponíveis e agende seu atendimento conosco. Se preferir, ligue para o telefone (24) 3325-8156. Seu próximo Certificado Digital te espera na CDL.



Espaço
ACIAP

ACIAP BM busca apoio para criação de clínica para dependentes químicos

A diretoria da ACIAP BM se reuniu com um dos subsecretários de Estado de Saúde do Rio de Janeiro, Bruno Marini, atualmente à frente da Subsecretaria de Dependência Química do Estado. O objetivo do encontro foi, além de parabenizar o baramansense pelo novo cargo, discutir a viabilidade da criação de uma clínica de apoio e acolhimento a dependentes químicos no município.

De acordo com a presidente da entidade, Denyse Singulani, apesar do projeto se referir especialmente a pessoas em situação de rua, a clínica deve ser aberta a acolher dependentes químicos oriundos de qualquer área da cidade ou classe social.

Segundo Marini, é necessário, no entanto, a existência prévia ou a criação de uma entidade por parte de organizações da sociedade civil, já que os recursos disponibilizados pela pasta são apenas para o compartilhamento de despesas. "Nós contamos com um corpo técnico preparadíssimo para prestar auxílio e treinamento às instituições interessadas. Mas não temos verba suficiente para criar uma clínica do zero. O que podemos fazer é apoiar o trabalho de uma entidade que já esteja funcionando de forma legalizada em Barra Mansa", explicou o subsecretário, garantindo que o repasse de verbas para o projeto será sua prioridade.

O município não conta atualmente com uma instituição legalizada para o auxílio a dependentes químicos. "Nosso próximo passo é entrar em contato com essas instituições e verificar se há interesse de seus gestores em sua legalização para receber o apoio", finalizou Denyse.

Por Flávia Resende

Capacitação: Vamos colocar as finanças da loja em dia?

Procape, o Programa de Capacitação Permanente da CDL, abre sua grade de 2019 abordando a saúde financeira e a diversificação dos canais de vendas da empresa.



Imagem: Pixabay

O Procape está retomando suas atividades em 2019 e, com o apoio do Sebrae, já tem 3 palestras em pauta. Duas para ajudar a sua empresa a colocar as contas em dia e uma que trata dos diferentes canais em que sua empresa pode vender hoje, além do tradicional balcão de loja.

Educação Financeira e Orientação para Crédito

Dia 26 de março na CDL de Barra Mansa às 19h.
Duração de 2 horas. Inscrições Gratuitas.

Esta palestra é voltada para o MEI – Microempreendedor Individual, mas as inscrições gratuitas são abertas a todo o público.

Trata das noções gerais sobre gestão financeira e informações sobre obtenção de crédito para melhoria e expansão de seus negócios.

Com abordagem bastante simples, é ideal para quem pretende abrir uma empresa, para aqueles que iniciaram recentemente seu negócio ou mesmo para integrantes do departamento financeiro de empresas já abertas na cidade.

Oportunidades de mercado, produtos e serviços bancários especialmente direcionados a microempreendedores individuais também serão avaliados com o grupo juntamente com planejamento financeiro familiar e informações básicas sobre o crédito, pequenos negócios e empreendedorismo.

Finanças Pessoais para o Time de sua Empresa

Dia 16 de abril na CDL de Barra Mansa às 19h.
Duração de 2 horas. Inscrições Gratuitas.

Para cuidar bem das contas da empresa é preciso também saber cuidar das finanças pessoais. Além disso, muitos lojistas conhecem os problemas gerados por uma equipe desmotivada por conta de problemas financeiros em que seus colaboradores vez por outra enfrentam.

Assim nossa segunda palestra vai trazer orientações sobre como gerenciar adequadamente as finanças em âmbito pessoal e familiar para funcionários de micro e pequenos negócios, contribuindo para diminuição da incidência de problemas financeiros na equipe, da queda de rendimento no trabalho e turnover na empresa.

É um tema delicado, mas muito relevante pois aborda a importância de manter as finanças pessoais e familiares sob controle, bem como riscos e prejuízos resultantes do endividamento excessivo tanto sob o ponto de vista pessoal como profissional.

Dicas e Estratégias para Venda em Multicanais

Palestra prevista para
23 de julho

Com as mudanças que o mercado tem sofrido, hoje o empreendedor tem muitos outros canais de venda além do balcão da loja. Conhecer cada um deles pode abrir novas fontes de receita para sua empresa.

Além da venda direta na casa ou empresa do cliente, há ainda as opções de loja online, ofertas via WhatsApp e Instagram, Market Places digitais entre outros.

Novas informações sobre este conteúdo serão novamente divulgadas aqui na revista impressa ou no site da CDL.

Como me inscrever?

Todas as inscrições serão abertas pelo site da CDL de Barra Mansa (www.cdldm.com.br). As datas e horários estão ainda sujeitos a alterações. Entre em contato com a CDL para qualquer dúvida e acompanhe também pelo site as atualizações e novidades. Estamos à sua disposição no telefone (24) 3325-8150.

Esperamos você e sua equipe para participar de mais essa jornada de capacitação na CDL! Preparados?

Capacitação é muito importante para o crescimento de sua empresa.

Invista em você e em sua equipe!

Caso tenha algum tema específico de seu interesse, entre em contato conosco e fique à vontade para sugerir.



Click CDL

Todo destaque merece um click



Reunião da diretoria executiva da CDL com presença do Secretário Municipal de Desenvolvimento Econômico, Tecnologia e Inovação - Agnaldo Raymundo – para falar sobre projetos de desenvolvimento para Barra Mansa.



Presidente Xisto Neto e diretor José Paulo (CDL BM) em reunião de boas vindas à nova comandante do 28º BPM, Luciana Rodrigues.



crédito: Divulgação



Sistema CNDL presente no Senado Federal em agendas com parlamentares sobre a importância da aprovação do novo texto do Cadastro Positivo.



Controladoria Geral de Barra Mansa recebe premiação de Melhores Práticas promovida pelo TCE. O tema premiado foi "Solucionando problemas da cidade. Ouvindo os Cidadãos."

crédito: Divulgação



Sicredi - instituição financeira cooperativa do Brasil realizou na CDL sua assembleia de prestação de contas. Evento contou com a presença do presidente Xisto Neto (CDL BM).



Representando Barra Mansa, a modelo Isadora Meira de 26 anos foi eleita a nova Miss Rio de Janeiro Be Emotion 2019. A CDL Barra Mansa deseja ainda mais sucesso a você!

crédito: Divulgação



NRF – Big Show do Varejo que aconteceu em Nova Iorque mais uma vez com presença de grande delegação da CNDL composta por empresários do Brasil.

crédito: Divulgação

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.