

Alimentação saudável aquece
comércio de Barra Mansa

Página 05

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

Páginas 06 e 07

REVISTA

SICOMÉRCIO

Publicação do Sindicato do Comércio Varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro | Ano 2 | Edição 22 | Abril 2018

SUPER MÃE



A arte de ser mãe e empresária

Páginas 08 e 09

EDITORIAL

Maio, mês das mães

No mês de maio é comemorado o Dia das Mães e nesta edição da Revista Sicomércio publicamos uma reportagem sobre “A arte de ser mãe e empresária”. Na matéria falamos sobre como as mulheres de nossa cidade têm conciliado essas tarefas de cuidar dos filhos e de suas lojas.

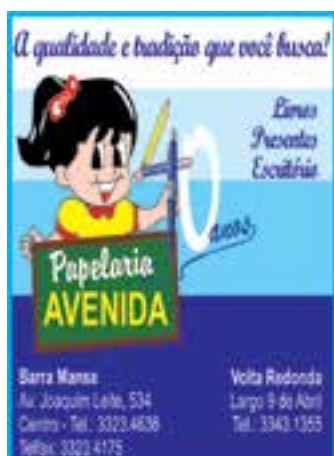
Também nesta edição, publicamos uma reportagem sobre a visita do Interventor do Sesc e Senac RJ, Luiz Gastão Bitencourt. Ele esteve no último dia 17 em Barra Mansa e anunciou melhorias nas unidades do Sesc e Senac da cidade.

Confira também nesta edição uma matéria sobre o crescimento do comércio de produtos naturais e orgânicos; uma reportagem sobre os 25 anos da Gless em Barra Mansa, na coluna Memórias do Comércio e 6 dicas de gestão de compras para economizar.

Boa leitura!

REPRESENTATIVIDADE DA DIRETORIA

- 20/03 - Reunião de Diretoria do Sicomércio, em sua sede;
- 22/03 - Reunião do Conselho do SESC;
- 23/03 - Reunião na Secretaria de Educação;
- 26/03 - Reunião de Diretoria da Fecomércio, em sua sede;
- 27/03 - Reunião de Diretoria do Sicomércio, em sua sede;
- 02/04 - Reunião do CODEC, na Aciap Barra Mansa;
- 03/04 - Apresentação das contas do exercício de 2017 do Sicoob, no Ricardo Buffet;
- 04/04 - Reunião de Diretoria do Sicomércio, em sua sede;
- 05/04 - Reunião no SESC e SENAC;
- 09/04 - Reunião do CODEC, na Aciap Barra Mansa;
- 10/04 - Debate da Rádio Sul Fluminense;
- 10/04 - Reunião de Diretoria do Sicomércio, em sua sede;
- 16/04 - Reunião de Diretoria da Fecomércio, em sua sede;
- 17/04 - Visita do presidente interino do Sesc e Senac, no Espaço M;
- 17/04 - Reunião de Diretoria do Sicomércio, em sua sede.



Conheça NOSSA DIRETORIA

DIRETORES

Presidente: Alberto dos Santos Pinto
1º Vice-Presidente: Jair Francisco Gomes
2º Vice-Presidente: Luis Antonio Nogueira Feris
1º Secretário: Maria Graças Fernandes Marcelino
2º Secretário: Belmiro Cardoso Marcelino
1º Tesoureiro: Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães
2º Tesoureiro: Paulo Roberto Barbosa de Castro
1º Diretor de Promoção e Divulgação: Juliana Lanes Rolim
2º Diretor de Promoção e Divulga-

ção: José Luiz de Souza Barros
1º Diretor de Produtos e Serviços: José Diomar Seixas Pereira
2º Diretor de Produtos e Serviços: Júlio César Soares Cardoso
2º Diretor de Patrimônio: Hugo Tavares Nascimento

SUPLENTES

1º Geraldo de Oliveira Aniceto
2º Leonardo dos Santos
3º Carolina Paula dos Santos Ferreira
4º Bruno Marini
5º Alcício José Vilela de Camargo
6º Antonio Diniz do Nascimento
7º Marcos Paulo Maciel Fabiano
8º César Fernando Alves Abrantes

CONSELHO FISCAL

Efetivos:
1º Ronaldo Maia Salgado Ferreira
2º Almir Esteves Correa
3º Alexandre Cosendey Rezende

Suplentes:
1º Jair Fusco
2º Xisto Vieira Neto

DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO À FEDERAÇÃO

Efetivos:
1º Alberto dos Santos Pinto
2º Juliana Lanes Rolim

Suplentes:
1º Maria Graças Fernandes Marcelino
2º Antonio Feris Filho

EXPEDIENTE

Revista Sicomércio

Publicação do Sindicato do Comércio Varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro (Sicomércio) - Instituição reconhecida pelo Ministério do Trabalho sob o nº 824235, em 20/04/1950
CNPJ: 28.694.826/0001-17 - Data de fundação: 10 de julho de 1949

Jornalista responsável
Christine Mello
(MTB/RJ 27373)

Diagramação
Midiática Comunicação

Fotolito e Impressão
Gráfica Drumond

Tiragem
1,5 mil exemplares

Contato Sicomércio
Endereço: Rua José Maria da Cruz,
número 55 - salas 203/4/5 - Centro -
Barra Mansa - Rio de Janeiro -
CEP 27.330-280

Telefone: (24) 3323-2790

e-mail: sicomerciobm@sicomerciobm.com.br

site: www.sicomerciobm.com.br

ÍNDICE

Editorial e Representatividade da Diretoria 02

Memórias do Comércio: Gless comemora 25 anos de muito estilo em BM 04

Alimentação saudável aquece comércio de Barra Mansa 05

Interventor do Sesc e Senac RJ anuncia melhorias nas unidades de Barra Mansa 06 e 07

A arte de ser mãe e empresária 08 e 09

6 dicas de gestão de compras pra você economizar 10

Social, Aniversariantes e Datas Comemorativas 11

Espaços CDL e ACIAP 12

Coluna Motivação 13



NOVOS ASSOCIADOS

VESTY E USA

Rua da Conquista, nº 81, quadra 28,
lote 08, Mambucaba - Angra dos Reis
- Tel (24) 3362-0261

PADARIA E LANCHONETE EUCALIPTAL

R. Vereador Raimundo Diogo, nº 388,
Eucaliptal - Volta Redonda
(24) 3343-2130

Sejam bem-vindos!



Gless completa 25 anos de muito estilo em BM

Fotos: Chrystine Mello



A Gless está comemorando 25 anos de sua história em Barra Mansa. A ideia de criar a loja surgiu em 1992, quando os proprietários Aline Collistet Aragão e Júlio Cesar Monteiro Pinto, que sempre amaram moda, quiseram trazer esse tipo de informação para a cidade. “Nunca tivemos dúvidas e sim a certeza que seria um grande sucesso”, contam os sócios.

A primeira Gless foi no Shop House. No início a loja vendia a moda casual feminina e um pouco de festa também. “Posso me lembrar dos detalhes dos nossos primeiros vestidos de festa vendidos. Devido ao crescimento e espaço que tínhamos, seguimos com o casual feminino e resolvemos abrir a segunda Gless com o masculino, também no Shop House, em 1996”, lembra Aline Aragão.

Segundo os sócios, nesta época receberam várias propostas para irem para shoppings de outras cidades, mas preferiram abrir um espaço maior, num ponto melhor em Barra Mansa mesmo. E, em 2003, inauguraram a nova loja, na Avenida Domingos Mariano, número 13, no Centro. “Sempre acreditamos no comércio da nossa cidade. Quando abrimos a nova loja, num projeto ousado tanto em estilo como de arquitetura, fomos eleitos a loja mais bonita do nosso estado”, frisou Júlio, que recebeu do Sicomércio o Prêmio Certificado de Empresário Destaque 2014, em reconhecimento pelo trabalho criativo e dinâmico que tem desenvolvido no segmento da moda, construindo uma história de vitória e dando maior visibilidade ao município de Barra Mansa.

Hoje, a loja trabalha com o feminino, o

masculino e a moda festa. “Somos referência além daqui, no Brasil todo. Temos mais duas lojas, uma em Resende, inaugurada em 2006 e outra em Volta Redonda, inaugurada em 2014. Estamos comemorando 25 anos de Gless, de estilo, de muito trabalho e amor ao que fazemos”, comemoram os sócios.

De acordo com eles, as três lojas têm uma ótima estrutura: “Tanto no espaço para receber nossos clientes como para os funcionários trabalharem, programas que nos permitem um controle maior, um acesso muito bom ao estoque e informações sobre vários quesitos para se ter uma ótima administração, incluindo o nosso setor financeiro. Pra isto, fazemos sempre consultorias e workshops”. A loja de Barra Mansa conta com sete funcionários, na de Volta Redonda são seis e na de Resende quatro, além do departamento só de marketing que, segundo Aline, é fundamental nos dias atuais.

Para os empresários, o segredo em permanecer por tantos anos no comércio é sempre se reinventar e estar disposto a aprender. “Selecionar a informação e jogar fora o que já não é ou não será mais usado. É uma questão de ter “visão”. De saber um pouco do futuro. O mercado muda, a economia também, além da moda é claro! Temos que ter o “feeling” da moda, de saber enxergar as tendências, de ter conhecimento sobre a nossa clientela, o que ela gosta e o que ela gostaria de ver na nossa loja! Quais são os sonhos dessas clientes? Conhecer seu estilo, seus sonhos, acho que é isso! Além de inovar sempre, desenvolvermos um trabalho de sermos desejado! Desejo de comprar na Gless”, ressaltou Aline.



Sobre o diferencial da Gless, eles destacaram que, além das lojas estarem sempre atualizadas, recebendo coleções novas, com uma programação visual muito boa, a empresa tem seu marketing digital, que atrai pessoas do Brasil inteiro: “Também patrocinamos e fazemos parcerias com pessoas ligadas a moda, como as digitais influencers, temos nosso estilo de vida, o jeito que escolhemos para viver. Respiramos moda, nossas vidas foram voltadas para isso e temos certeza que isso faz toda a diferença”.

Alimentação saudável aquece comércio de Barra Mansa

Fotos: Christine Mello

A busca por uma alimentação saudável tem contribuído para o crescimento do comércio de produtos naturais e orgânicos. E o reflexo disso já é sentido nas lojas de Barra Mansa. “Antes nosso público era somente para dietas de doenças já existentes, como diabéticos, hipertensos e cardíacos. Mas de uns cinco anos para cá, as pessoas ficaram mais ligadas a prevenção, querendo ter uma vida mais saudável. Tínhamos uma clientela mais idosa e hoje nossa clientela é bem jovem e atlética. Acredito que esse público aumente cada vez mais, pois a saúde é uma tendência”, frisou a proprietária da loja Mundo Verde, Adriana Prado São Thiago.

Pós Graduada em Nutrição em Fitoterapia, Adriana destacou que a dieta sem glúten veio pra ficar. “Devido ao consumo de produtos industrializados por muitos anos, muitas pessoas adquiriram várias intolerâncias e alergias. Então, além do público das dietas, temos também o público das intolerâncias e alergias. Hoje os produtos mais procurados são os FITs e suplementos”, informou.

Proprietário da loja Sr. Alecrim, que comercializa produtos a granel, Renan Rosa de Miranda também tem sentido um aumento na

procura pelos artigos que comercializa. “De uns cinco anos pra cá a população em geral tem se preocupado muito com a alimentação e percebido o quanto uma alimentação saudável faz diferença na saúde como um todo. Acreditamos que, com o aumento do tempo de vida e com as novas patologias existentes, o mercado tende a crescer muito”, frisou.

Os produtos mais vendidos em sua loja são as oleaginosas em geral (castanhas, amêndoas, nozes), farinhas sem glúten (amêndoa, coco, berinjela, banana, maracujá) e chás: “Vendemos também diversos temperos, frutas desidratadas e produtos veganos. Além disso, temos pães sem glúten e sem lactose, manteiga ghee, pastilhas feitas com biomassa de banana, molhos para substituir shoyo, dentre outros”.

Segundo Renan, seu público é formado por celíacos (pessoas que têm intolerância ao glúten), pessoas que querem emagrecer e são encaminhados por nutricionistas, pessoas que gostam de cozinhar e idosos que conservam o hábito de tomar chá para auxiliar na cura de diversas enfermidades. “São pessoas de 20 a 60 anos”, concluiu.



A Luzitana
Presentes e Utilidades Domésticas

Av. Domingos Mariano, 136, Centro, Barra Mansa, RJ | Tel.: (24) 3323-2686

Dr. Marcelo Fontes
CRM 26.344/01

- Mestre em Implantodontia
- Especialista em Implantodontia, Periodontia, Ortodontia e DTM
- Coordenador dos Cursos de Especialização em Implantodontia Unifoa/VII e UNIG/Taperuba
- Conflito: Cientista Residente (Implantes Dentários)

BARRA MANSA - CENTRO
Av. Alameda Leite, 01 - Sl. 804 a 808
Fá. Barroelândia - (24) 3323-8413

RIO DE JANEIRO - SAUBA DA TIJUCA
Av. Engenheiro Lima e Silva, 340, Sl. 1000
Ed. Office Tower
QRN 2178-2144 / 2178-2128

CROMF
marcelofontes.com.br

HÁ MAIS DE
MEIO SÉCULO
VALORIZANDO
SUAS EMOÇÕES

Joalheria Regina
O Amor da Cidade

LOJA BARRA MANSA
AV. JOAQUIM LEITE,
484 CENTRO
TEL. (24) 3323-0383

LOJA VOLTA REDONDA
SIDER SHOPPING L2,
VILA STA. CECILIA,
TEL. (24) 3348-7447

LOJA RESENDE
RESENDE SHOPPING L2,
TEL. (24) 3355-8840

www.instagram.com/joalheria_regina
www.facebook.com/joalheria-regina

Onde encontrar em Barra Mansa

Brownie da Chrys

Ano Bom
Salão Valéria de Almeida

Centro
Salão Vanessa Marques
Poá Gourmet

Colônia
Na Brasa Pizzaria e Restaurante

Encomendas
(24) 99322-5142

Interventor do Sesc e Senac RJ anuncia

Fotos: Erbs Jr.



O interventor do Sesc e o Senac RJ, Luiz Gastão Bittencourt, anunciou que as unidades do Sesc e Senac de Barra Mansa receberão melhorias em breve. O anúncio foi feito durante almoço com representantes de órgãos públicos, líderes empresariais e sociedade civil para apresentar perspectivas e oportunidades de desenvolvimento da região do Médio Paraíba.

O evento aconteceu no Espaço M, no bairro Ano Bom, e foi realizado em parceria com o Sicomércio de Barra Mansa. Estiveram presentes o presidente interino da Fecomércio RJ, Antonio Florencio de Queiroz Junior; o presidente do Sicomércio de Barra Mansa, Alberto dos Santos Pinto; o prefeito da cidade, Rodrigo Drable; o presidente da Câmara dos Vereadores, Marcelo Borges; o deputado Alexandre Serfiotis, entre outras autoridades, além de empresários.

“Hoje nosso grande objetivo é fortalecer o Sesc e o Senac para que possam voltar a fazer parte do dia a dia da coletividade do estado do Rio de Janeiro”, explicou Luiz Gastão Bittencourt.

O interventor do Sesc e Senac RJ adiantou que já estão previstas melhorias de infraestrutura na unidade do Sesc Barra Mansa. “Devemos até julho concluir as reformas no casarão e no teatro, além de uma reformulação da área de alimentação. E se não tivermos feito as coberturas da quadra e do anfiteatro, um pedido antigo do Alberto (presidente do Sicomércio de Barra Mansa), iremos iniciar essas obras e concluiremos

ainda este ano”, anunciou Gastão.

Além disso, o interventor informou que serão reformuladas todas as atividades das unidades do Sesc e do Senac. “A unidade do Senac de Barra Mansa é muito tímida, já estamos buscando uma área para construir uma nova unidade que possa ter cursos vocacionados para as principais demandas dessa região, em áreas como hotelaria, gastronomia, entre outras relacionadas ao setor do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. “Vamos reformular os programas na certeza que essas ações irão contribuir para educação, cultura, esporte e lazer dessa região”, concluiu Gastão.

“Gostaria muito de agradecer a presença do Gastão em Barra Mansa, que convocou esse almoço para anunciar essas melhorias para nossa cidade”, ressaltou Alberto dos Santos Pinto, que entregou ao interventor do Sesc e Senac RJ uma placa de agradecimento do Sicomércio de Barra Mansa.



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 ENTRE PAGANTES E GRATUITOS 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.

ACESSE NOSSO SITE: www.sindpass.com.br

 **SINDPASS**
TRANSPORTANDO COM EXCELENÇA



melhorias nas unidades de Barra Mansa

Gastão visitou unidades do Sesc e Senac de Barra Mansa

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

O setor

O setor de Comércio de Bens, Serviços e Turismo reúne mais de 349 mil empresas, que respondem por 38,4% do Valor Adicionado do Estado e representam 62,2% dos estabelecimentos fluminenses. Desse total, cerca de 80% corresponde a microempresas. É o setor que mais emprega, gerando cerca de 2 milhões de empregos formais, que equivalem a 42,6% dos postos de trabalho com carteira assinada no estado. Integram esta rede de estabelecimentos o comércio de varejo (37%), comércio de atacado (7%), serviços (44%) e turismo (12%), distribuídos em regiões com características muito distintas.

Barra Mansa constitui a região do Médio Paraíba, ao lado de outros 11 municípios: Barra do Piraí, Itatiaia, Pinheiral, Piraí, Porto Real, Quatis, Resende, Rio Claro, Rio das Flores, Valença e Volta Redonda. Juntos, abrangem uma dimensão territorial de 6.187,3 km², que corresponde a 14,1% do território do Estado do

Rio de Janeiro. Barra Mansa possui a segunda maior população do Médio Paraíba, com 180 mil habitantes, e responde pelo 3º maior PIB, estimado em mais de R\$ 5 bilhões. O município gera 37.382 empregos, sendo que o setor de Comércio, Serviços e Turismo é o maior empregador, com 37,4% dos postos de trabalho.

Atuação regional

O Senac RJ atua permanentemente na região oferecendo cursos de qualificação profissional nas unidades Barra Mansa, Barra do Piraí e Resende. O Sesc também está presente em Barra Mansa, onde há serviços esportivos, área de lazer com piscina e atividades culturais.

No Senac Barra Mansa, por exemplo, iniciam ainda no mês de abril, novas turmas para cursos de Maquiador e Informática básica. Em maio, estão previstas outras oportunidades em áreas como Saúde, Moda, Beleza, TI, Administração.

E, o Programa de Esportes Sesc lança uma novidade na unidade Sesc Barra Mansa: a partir do dia 17 serão oferecidas aulas de Tênis. As turmas serão contempladas pelo Programa de Comprometimento e Gratuidade (PCG) do Sesc, que atende prioritariamente aos associados, seus dependentes e estudantes da rede pública de educação básica oferecendo acesso à cultura, educação social, turismo, esporte e saúde.



Carinho do Interior

BRAMIL SUPERMERCADOS

Sempre Pensando em Você!

bramil.com.br

A arte de ser mãe

Cuidar de um filho não é uma tarefa fácil, quem é mãe sabe muito bem disso. Exige muito amor, tempo e paciência. Agora, ser mãe, cuidar de uma casa, da família e ainda trabalhar é uma tarefa que exige ainda mais dedicação. Pra quem trabalha no comércio, é preciso se desdobrar pra conciliar todas essas funções: a arte de ser mãe e empresária.

Comerciante há 26 anos, Ana Paula Dias tem dois filhos, Henrique de 10 anos e Vinícius de 7 anos. Ela, que é proprietária das lojas Papatto, Papatto Outlet e Traje, junto com o marido Xisto, conta que trabalhou até as vésperas dos meninos nascerem: “Mesmo com o barrigão, tinha muita disposição. Fui mãe aos 34 anos, já bem amadurecida, rsrsrs”.

E, poucos dias depois, já estava de volta ao batente, acompanhada dos pequenos. “Mesmo com as lojas já estruturadas, não tive resguardo. Poucos dias após sair da maternidade já estava atendendo representante em casa e, com 15 dias, já estava indo a loja ver como estavam indo as coisas (sou viciada no meu trabalho). Trazia Henrique para loja, aqui ele tinha um bercinho, um colchãozinho e ficava comigo. Mesmo tendo uma babá em casa gostava muito dele bem pertinho de mim”, conta.

De acordo com Paula, apesar de estar mais estruturada, ela confessa que não foi fácil conciliar tudo, já que a vida muda muito com a chegada dos pequenos. “Precisei colocar uma pessoa para me ajudar em casa, trazia eles para loja às vezes. Também tive que abrir mão de algumas coisas (o que não fazemos pelos filhos?)”, comentou.



COTRAVA

COMERCIAL TRAVASSOS LTDA.

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO EM GERAL

LAJOTAS • TELHAS • FERRAGENS

CIMENTO • MADEIRAS • ETC.

RUA ARTUR OSCAR, 56,
VILA NOVA, BARRA MANSA, RJ



3323-2566

e empresária

ER MÃE



Segundo a empresária, a ajuda e apoio do marido também foi fundamental. “Xisto sempre esteve junto, um paizão, do tipo que acorda na madrugada, troca fraldas e dá a papinha. Hoje, que os meninos cresceram, ele continua ajudando, principalmente com os deveres da escola”, comentou Paula, acrescentando que, quem sonha em ser mãe, não deve pensar duas vezes por conta da profissão: “Filho é benção em nossas vidas e com certeza encontrará soluções para os afazeres do dia a dia”.

Comerciante há 20 anos, Cristina Maria Pinto Silva, proprietária da loja Bem-me-quer, tem duas filhas, Lara de 26 anos e Sara de 16 anos. Quando teve a primeira ainda não trabalhava no comércio, mas, quando decidiu engravidar da segunda, o trabalho não atrapalhou na sua decisão: “Mesmo tendo a loja queria ser mãe novamente, por isso a minha vontade pesou mais que o trabalho. Venho de uma família com vários irmãos e amo a todos, por isso sempre quis dar uma irmã pra minha filha”.

No entanto, ela conta que não foi fácil conciliar a função de ser mãe e empresária. “A maior dificuldade que enfrentei foi encontrar uma funcionária de confiança para cuidar das minhas filhas e da casa”, disse, frisando que, no entanto, conseguiu superar as dificuldades “vivendo um dia de cada vez”.

Para ela, o retorno de todo esse trabalho foi gratificante. “Ser mãe é maravilhoso vale à pena, mesmo com a correria do dia à dia”, destacou Cristina, que hoje conta com a ajuda da filha mais velha na administração da Bem-me-quer. “Ela me acompanha na loja desde os seis anos, mas aos 17 anos começou a trabalhar integralmente comigo, quando entrou na faculdade. Foi uma escolha dela e me sinto orgulhosa de tê-la ao meu lado na loja”, disse Cristina.

A renda fixa tem flexibilidade e liquidez no Sicoob.

O Recibo de Depósito Cooperativo (RDC) é um investimento com rentabilidade e liquidez diárias, segurança e solidez.

Sicoob Barra Mansa

Telefone: (24) 3323-0412 / 3323-1575

Av. Dr. Francisco Vilela Andrade Neto, nº 73 A, Barra Mansa-RJ

SICOOB
Faça parte.



6 dicas de gestão de compras para você economizar

Em cenários de grande competitividade, um bom profissional de compras deve estar atento às práticas do mercado em que atua

Alexandre Moreno*

O primeiro setor apontado para reduzir os custos de uma companhia, é, na maioria das vezes, o setor de compras.

Com o objetivo de apresentar resultados mensuráveis, o gestor dessa área deve ter uma visão ampla e analítica dos processos que estão sob sua responsabilidade. Só assim ele poderá identificar oportunidades de melhorias e de eficiência e aprimorar a entrega de resultados.

Confira a seguir seis dicas sobre gestão de compras para contribuir na redução de gastos da sua empresa:

1. Fazer benchmarking

Em cenários de grande competitividade, em que as companhias oferecem produtos e serviços cada vez mais semelhantes, um bom profissional de compras deve estar atento às práticas do mercado em que atua.

Nesse sentido, melhorar os próprios processos com base nos avanços de outras companhias ajuda a traçar estratégias mais eficientes e estar sempre à frente da concorrência.

2. Ter um diagnóstico dos suprimentos

Com a produção just in time (na hora certa) e a redução de estoques, o setor de compras deve ter um diagnóstico da situação de suprimentos em cada departamento da empresa, o que evita mobilizar capital sem necessidade. Nesse sentido, o ideal é monitorar o fluxo de materiais no interior da organização para que as compras sejam feitas somente quando preciso.

3. Dispor de um plano de ação

A falta de processos bem definidos pode gerar a ineficiência na rotina do setor de compras. Por isso, é importante que a empresa otimize as atividades e realize as aquisições com base em crité-



rios preestabelecidos, evitando as compras emergenciais.

A proximidade do setor de compras das áreas demandantes é fundamental para tornar as aquisições mais racionais e planejadas evitando sempre que possível a “urgência”.

4. Realizar a gestão de cotações

Dependendo do porte da empresa, o fluxo de informações no setor de compras pode ser enorme. Para evitar perdas de dados ou deturpações nos resultados, é recomendável que exista uma gestão de cotações automatizada, que facilite a tomada de decisão e afaste a escolha por critérios subjetivos. Nesse sentido, o uso de um sistema de compras online permite que os dados sejam agrupados e comparados, tornando a decisão mais rápida e assertiva.

5. Automatizar a gestão de pedidos

Com centenas ou até milhares de pedidos para realizar, a empresa precisa contar com o apoio da tecnologia para assegurar seus processos produtivos. Da ordem de compra ao recebimento, atual-

mente é essencial dispor de um sistema para automatizar as tarefas e os pedidos, além de agilizar o fluxo de informações e de materiais e facilitar o pagamento.

6. Criar mecanismos de controle

As companhias precisam seguir padrões rígidos de compliance para atestar a integridade das operações.

Ao criar regras claras nos processos de compra, e fiscalizar o cumprimento das normas, o gestor evita que interesses conflitantes com os objetivos estratégicos do negócio interfiram nas aquisições. Nesse sentido, documentar e controlar todas as etapas da aquisição em um ambiente digital desestimula fraudes, criando um histórico de todas as transações que facilita auditorias e ajuda em tomadas de decisão futuras.

Seguindo essas dicas, sua empresa dará os primeiros passos em direção ao planejamento e o controle dos custos do setor de aquisições.

* Alexandre Moreno – Diretor de serviços do Mercado Eletrônico

Visita do interventor do Sesc e Senac RJ, Luiz Gastão Bittencourt

Fotos: Chrystine Mello



Abril

Aniversariantes

01 - Gabriel Gervasio Costa (Fábrica de Linguíça São Gabriel)
 02 - Moacyr de Souza (Telebel)
 02 - Ronaldo S. Madureira (Lojas É D +)
 06 - Leila Maria Ribeiro de Souza (Leila Boutique)
 07 - Nicolau Francisco Neto (Casa Sete)
 09 - Ítalo de Araújo Fernandes (Tecidos Unibrás)
 11 - Lílian Webber de Carvalho (Bar do Batata)
 11 - Isa Ramos de Oliveira Rezende (Flumidiesel)
 12 - Mario Machado (Casa dos Parafusos)
 12 - Rômulo Gonçalves Silva (Joalheria Aline)
 14 - Ronaldo Maia Salgado Ferreira (Papeleria Avenida)
 15 - Paulo Sérgio Françoso de Ávila (Celescenter)

17 - Terezinha Barbosa de Freitas (Farmácia Espírito Santo)
 18 - Margareth Aparecida Correa Fartes (Top Tênis Calçados)
 20 - Rafaela da Carvalho Silva (Flat Shoes)
 22 - Sidenir Rodrigues de Oliveira (Ethyka Material para Limpeza)
 23 - Henrique Nasr (Casa Glória Tecidos)
 25 - Elizabeth Cristiane da Silva (Melt)
 25 - Gesiele da Costa Pinto (Hering)
 26 - Luiz Antônio Martins Alves (Ótica Cidade)
 27 - Jose Marcos da Silva (Casa Nova)
 28 - Carlos Henrique Aredes Meirelles (Carpintaria Meirelles)
 28 - Patricia Leal de Almeida (CVC)
 29 - Alexandre Jouan Dias Coelho (Chocolates Brasil Cacau)
 31 - Wanessa Ribeiro Macedo (Luciana Flores)

Datas Comemorativas

01 • Dia Mundial do Trabalho
 03 • Dia Mundial da Liberdade de Imprensa
 07 • Dia do Oftalmologista
 08 • Dia do Profissional Marketing
 08 • Dia do Artista Plástico
 08 • Internacional da Cruz Vermelha
 12 • Dia Mundial do Enfermeiro
 13 • Abolição da Escravatura
 13 • Dia das Mães
 15 • Dia do Assistente Social
 15 • Dia do Gerente Bancário
 16 • Dia do Gari
 25 • Dia da Indústria
 27 • Dia do Profissional Liberal
 31 • Corpus Christi

ESPAÇO CDL



Programa de capacitações na CDL BM

Por Thaís Mattos

Em tempos de crise e diante das incertezas geradas por períodos de recessão, o sentimento de insegurança se potencializa até mesmo para quem se mantém atuante no mercado.

Neste sentido, a qualificação profissional se torna não apenas importante mas fundamental. Empresas sempre em busca de bons conhecimentos, atualizadas e com profissionais diferenciados saem na frente.

Com base nisso, a CDL de Barra Mansa, em parceria com o Sebrae/RJ e através do Procape (Programa de Capacitação Permanente), oferece a solução para qualquer negócio, através de palestras, oficinas, cursos e consultorias. De acordo com a presidente da CDL Jovem, Hellen Lima, diante do cenário de instabilidade econômica, as empresas estão buscando novos perfis de profissionais, procurando dominar conhecimentos e, assim, angariar vantagens.

Segundo Fabiana Ramos, o Sebrae acredita que ter acesso a técnicas, ferramentas e conteúdos de gestão permite que o empreendedor desenvolva mais suas habilidades e aumente suas chances de sucesso. “É justamente por isso que valorizamos parcerias fortes, como a realizada com a CDL BM. Através de ações desse tipo, a economia local se fortalece”, pontua a analista do Sebrae/RJ.

As inscrições para os treinamentos dos meses de abril e maio na CDL de Barra Mansa já estão abertas. Confira a agenda dos próximos cursos:

* 15 a 16 de maio, às 18h30 - Workshop Pratique Maqueamento de processos

* 29 de maio, às 18h30 - Oficina SEI Vender

As inscrições podem ser feitas na própria sede da CDL (Rua Rotary Club, 26 - Ano Bom, Barra Mansa) ou através do [site www.cdldm.com.br/servicos/procape-e-eventos](http://www.cdldm.com.br/servicos/procape-e-eventos)

ESPAÇO ACIAP



Diretoria da ACIAP BM recebe secretários municipais

Por Flávia Resende

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

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

solicitantes, mas muitos demoram para entregar a documentação ou não apresentam o que foi pedido”, disse.

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

NÃO DÁ PRA FICAR SEM VENTILADOR NO VERÃO!
A VATEL OFERECE VENTILADORES DE COLUNA, DE MESA, DE PAREDE, DE PISO, DE TETO E DE DIVERSAS MARCAS!
VENHA CONFERIR

BARRA MANSA
Rua Dr. Mano Ramos, 132, Centro
(14) 3353-1944

RESENDE
Rua Alfredo Whately, 182, Campos Elísios
(14) 3359-1935

www.vatel.com.br

VATEL



Os mandamentos do gerente de venda

Li há um tempo uma notícia de que arqueólogos vasculhando arquivos corporativos de uma antiga organização descobriram duas tábuas de pedra, onde encontravam gravados ensinamentos gerenciais.

Fiquei surpreso ao constatar que as informações nelas contidas, podem muito bem, servir de orientação aos gerentes de vendas dos dias atuais, vejamos:

* Não comece uma reunião com críticas- Criticar, principalmente no início de uma reunião, só servirá para baixar o astral, criar ressentimento e inibir a participação dos liderados;

* Priorize - Muitas vezes o gerente de vendas fala de tudo e não prioriza nada. É importante revelar de forma cristalina o foco, para que a equipe saiba como agir a fim de alcançar a meta estabelecida;

* Ressalte as vitórias e não os fracassos - O gerente de vendas deve

valorizar os exemplos de sucesso em vendas. Citações de fracassos, se muito necessário, devem ter a importância minimizada;

* Não vá despreparado para a reunião - O gerente de vendas deve estar bem preparado para o encontro com os seus liderados. Deve conquistar a equipe pelo conhecimento, habilidade e atitude e não tentando impor a força do cargo;

* Revele com antecedência os pontos a serem tratados - Não deixe para apresentar a pauta na reunião. Quanto mais preparado os participantes estiverem para o encontro, mais produtivo ele será;

* Não fique se gabando de antigas conquistas - Alguns gerentes veteranos gostam de supervalorizar as conquistas de seu tempo. Por mais que sejam marcantes e verdadeiras, elas devem ser tratadas com discrição e não como exemplo de sucesso a ser copiado.

Os liderados desejam escrever a sua própria história de conquista;

* Não confronte as pessoas - Colocar uma pessoa contra a outra na reunião é um erro imperdoável do gerente de vendas. Sendo extremamente necessário, faça isso em ambiente fechado e somente com os envolvidos. O papel do gerente de vendas é agregar o time para vencer e não dividi-lo;

* Gerencie com exemplos - Não espere que seus liderados façam o que você não é capaz de realizar. Exigir comportamentos, como por exemplo: chegar e sair no horário, ter comportamento profissional, cuidar da aparência, ser organizado e seguir os mandamentos organizacionais, devem ser ancorados em exemplos próprios e não apenas com palavras.

Magno Andrade - Advogado,
Economista e Consultor Empresarial.
e-mail: magnoandrade15@hotmail.com

Mais um ano de conquistas, e você cliente, também participa deste prêmio

SELO VERDE DE ATITUDE SUSTENTÁVEL

Estamos fazendo nossa parte por um mundo melhor.



GRÁFICA
DRUMMOND

www.graficadrumond.com.br



(24) 3325-8024



@drumondgrafica



graficadrumond



graficadrumond



Rua Antônio Alves Amorim, 51 - Saudade, Barra Mansa - RJ - CEP 27313-060

E-mail: contato@graficadrumond.com.br



Fecomerc

A FECOMÉRCIO RJ É A REPRESENTAÇÃO
DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS,
NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

ércio RJ

ENTANTE
COS E TURISMO
D.

Associe-se ao SICOMÉRCIO e tenha todas essas vantagens



Sicomércio

Barra Mansa
Sindicato do Comércio Varejista de Barra Mansa,
Quatis e Rio Claro
Filiado à Fecomércio RJ

BENEFÍCIOS

✓ DEFESA DA CATEGORIA

Representante legítimo do comércio varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro, tem como propósito defender os interesses dos comerciantes nas diferentes instâncias e Poderes, de modo a contribuir para a proteção e a longevidade das empresas representadas.

✓ DECISÃO NA CONVENÇÃO COLETIVA

O associado participa das assembleias de Convenção Coletiva de Trabalho, opinando na construção das cláusulas.

✓ ISENÇÃO DE TAXAS

O associado fica isento do pagamento da Contribuição Assistencial Patronal e da taxa do Acordo Coletivo de Banco de Horas.

✓ PARCELAMENTO DA CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA

Parcelamento da Contribuição Confederativa em 12 vezes, no boleto da mensalidade.

✓ CAPACITAÇÕES

O Sicomércio, em parceria com o Senac e a Fecomércio RJ, oferece palestras a fim de capacitar equipes e orientar empresários.

✓ ASSISTÊNCIA JURÍDICA

Consultoria jurídica e assistência judiciária na área trabalhista e cível na defesa de danos morais.

✓ CAMPANHAS PROMOCIONAIS

Campanhas com preços especiais para fomento das vendas nos feriados e sábados, com horário estendido.

✓ AUDITÓRIO PARA REUNIÕES E TREINAMENTOS

Auditório com 50 lugares e ar condicionado com preços especiais.

✓ REVISTA SICOMÉRCIO

Anúncio na Revista Sicomércio com preços promocionais.

CONVÊNIOS

✓ SEGURANÇA DO TRABALHO

Medicina Ocupacional: Exames ocupacionais, PPRA e PCMSO com descontos especiais. Sujeito à análise do grau de risco de cada empresa.

✓ SAÚDE

Desconto de 30% na prestação de serviços odontológicos.

✓ EDUCAÇÃO

CNA – Escola de Idiomas - Cursos de Inglês e Espanhol com desconto de 36%.
SENAC Barra Mansa - Todos os cursos profissionalizantes – 20% de desconto.
FAA (Fundação Educacional André Arcoverde) - Descontos de 30% a 50% de acordo com o curso.

✓ SOLUÇÕES

Acqio – Máquina de Cartão de Crédito: pagamentos eletrônicos de cartões de crédito e débito, homologadas nas bandeiras MASTECARD e VISA, além da certificação PSI, com compliance em fraude e segurança.

✓ CONSULTORIA

SEBRAE – atendimento mais próximo às empresas, apresentando soluções direcionadas para atender suas demandas prioritárias.

✓ RECURSOS HUMANOS

CIEE - Operacionalização de Programas de Estágio de Estudantes com desconto de 25%, isenção de encargos e seguro.

✓ LAZER

Desconto de 10% (dez por cento) em hospedagens nos pacotes de finais de semana durante a baixa temporada (exceto férias de janeiro, julho e feriados) e 10% em eventos empresariais, sendo eles de confraternizações ou corporativos, somente em dias de semana, entre segunda e sexta-feira, exceto férias de janeiro, julho e feriados.

Mais informações através do telefone 3323-2790 ou na secretaria do sindicato.