

O Lojista

Barra Mansa edição 68 - nov. e dez./ 2017
RJ www.cdlbm.com.br
Facebook.com/CDLBM



Entre, seja bem vindo e

DESCUBRA
O SEU NATAL



Atrás desta porta tem um Natal cheio de prêmios para você.
Conheça a Campanha deste ano da CDL BM .

Págs. 10 e 11





Como não evitar a frase : "Como o tempo voa !" ?

E não é verdade?
O fim do ano já está batendo à porta. Mais um ano de grandes emoções econômicas e políticas acontecendo como pedras no nosso sapato, nos impedindo de andar ou, como prefiro pensar, aperfeiçoando nosso modo de correr.

Temos, ainda em novembro, uma data nova para o brasileiro, mas que já se encaixou no nosso calendário com bons resultados em vendas que é o BLACK FRIDAY. Prepare-se pra ele. Os resultados têm sido compensadores e a CDL estará na rua com uma bela campanha divulgando a data.

Teremos, nesta edição, uma entrevista com o Arivaldo Mattos, presidente do CODEC-BM, entidade que agrega a representação, de forma conjunta, das mais importantes entidades da cidade visando o bem do município. Precisamos cada vez mais tornarmos-nos atores das ações de nossa cidade e não meros espectadores do que é feito com o nosso dinheiro que nem sempre é do nosso interesse. Parabéns pelo belíssimo trabalho, Arivaldo. Parabéns, CODEC-BM. Estamos juntos.

"Então é Natal", já diz a música. Não o deixe passar em branco, valorize o espírito natalino, monte com capricho sua árvore de Natal em casa, volte seu pensamento a Deus, independente

da sua religião, alivie seu coração e esteja junto da sua família. Bom, mas, apesar de tudo isso, somos lojistas e, para fazermos tudo com mais satisfação, nada melhor que boas vendas de fim de ano, correto? Então: SE PREPARE PARA O NATAL!

A campanha da CDL será lindíssima, com mídias em todos os veículos, material para ajudar a enfeitar sua loja e prêmios para quem comprar nas empresas associadas. Se sua empresa não está participando, participe. Ainda dá tempo. O valor investido é muito pequeno pela vantagem competitiva que sua empresa alcançará. Porém, a loja que não se preparar para as vendas tem uma grande chance de não vender! Sendo assim, enfeite seu estabelecimento, exponha melhor seu produto, treine sua equipe. Estamos passando por momentos difíceis, todos temos noção disso, mas, ao mesmo tempo, todos querem a melhora e ela virá. Esteja próximo de sua equipe, de seus clientes, de sua empresa. No automático as coisas não andam a contento: É o olho do dono que engorda o gado.

Sejamos proativos, vamos parar de reclamar e começar a fazer. Um ótimo Natal e fim de ano para todos!

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

Índice

As principais notícias desta edição



Frente Parlamentar em defesa do setor varejista é instalada. Conheça seus desafios	03
O Novo SPC traz agora a opção de customização de consultas. Saiba mais	04
Como faturar com a Black Friday? Se atente às dicas para não errar.	05
CDL entrevista: Arivaldo Mattos fala sobre o CODEC-BM	06
Descubra o Seu Natal e enfeite sua loja para a melhor época para o comércio	10 e 11
Fórum Nacional do Comércio reúne lojistas de todo o país	16
Confira o que aconteceu nos últimos dois meses no Click CDL	18 e 19

Colunas

Estatísticas e 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

Nathália Azevedo - MTb 37729/RJ

André Oliveira

Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão de Texto

Agência Communix

Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

Impressão

Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



Contatos com a CDL

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

Criada a frente parlamentar para defesa dos interesses das Pequenas e Médias Empresas

Ferramenta vai agir como interlocutora ideal do setor varejista junto aos poderes legislativo e executivo do estado



A solenidade de criação da Frente Parlamentar ocorreu na sede da CNC - Confederação Nacional do Comércio - no Rio de Janeiro com a participação de várias instituições. Entre elas, a federação das CDLs do estado.

No dia 18 de outubro foi instalada a Frente Parlamentar em Defesa do Setor Varejista do Estado do Rio de Janeiro, um grupo com representantes de vários segmentos do estado destinado a se fazer ouvir a voz do empresariado fluminense. Entre os objetivos da Frente Parlamentar estão o fortalecimento do comércio, a desburocratização da vida das empresas com leis mais atuais, a simplificação de tributos e a geração de empregos.

Xisto Neto, presidente da CDL de Barra Mansa, esteve presente na solenidade de

criação da Frente e destaca sua importância: "Depois de muito tempo sem sermos notados, os empresários do estado, terão mais uma opção de defesa de seus interesses. Esta Frente visa levantar demandas do setor, sugerindo leis que o beneficiem, assim como monitorar movimentos legislativos danosos, como, em recente exemplo, a taxa única de serviços tributários, que, através da lei 7176/2015, seria prejudicial aos empresários. Esta lei só não passou por conta de grande mobilização do movimento lojista, em especial

a FCDL e as CDL's que a compõem. Não adianta olharmos apenas para nosso negócio. Num país onde a carga tributária é absurda e sem retorno, precisamos ficar atentos para que ela não cresça a cada dia".

A frente será presidida pelo deputado estadual Waldeck Carneiro. A instalação aconteceu graças a um esforço conjunto entre a Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro (Alerj), através da Comissão de Economia, Indústria e Comércio, e a Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL-RJ).

A iniciativa conta ainda com a parceria da CDL Rio, Sindilojas, FCDL, SPC Brasil e Sindicato dos Comerciantes.

Para o presidente da FCDL-RJ, Marcelo Mérida, a instalação da Frente marca mais uma etapa do processo de retomada do varejo e o instrumento deve atuar na mediação e interlocução entre o setor varejista, prefeituras e câmaras municipais, a fim de se estabelecer bases mais adequadas ao desenvolvimento do comércio, além de ser uma ferramenta para pressionar o Congresso Nacional para aprimorar a legislação federal em defesa do setor.

Estas ações só são possíveis graças à força que a CDL e outras associações possuem, mediante aos milhares de empresários que elas representam. Por isso, esteja sempre inteirado sobre as atividades do movimento lojista em sua cidade. Participe de suas ações! Sua voz é extremamente importante para este trabalho junto aos parlamentares de nosso país.



Trabalhando por você

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Xisto Vieira Neto

Vice-Presidentes

Juliana Lanes Rolim
Antônio Feris Filho

Diretores:

Secretários

Francisco Ramundo
Enéias Moreira de Souza

Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes
José Paulo Nogueira

Patrimônio

José Romário Morais Rocha

Produtos e Serviços

Carolina Paula dos Santos Ferreira
Ana Cláudia Tressoldi

Comercial

Rafael Roxo de Souza
Ana Paula Ferreira de Souza

Eventos

Maria Tereza Mohalem Corrêa

Propaganda e Promoções

André Oliveira da Silva

Departamento Jurídico

Hugo Tavares Nascimento

Diretora de CDL Jovem

Leonardo dos Santos

Conselho Fiscal

Márcio Domingos da Silva
Almir Esteves Corrêa
Jair Francisco Gomes

Suplentes do Conselho

Bruno Marini
Luís Antônio Nogueira Feris
Paulo Roberto Barbosa de Castro

Conselho Consultivo

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

DIRETORIA CDL JOVEM

Presidente

Hellen Cristina Oliveira Lima

Coord. Financeiro

Christiane Mohalem Corrêa

Coord. Jurídica

Rafaela Maia Leite

Coord. de Responsabilidade Social

Jocarla Maia Leite
Mariana Ventura Alves

Coord. de Capacitação

Rafaela Andréia Barbosa Maia
Gabriel Rezende Dotta
Talita Borges de Souza

Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida
Wallace Rennan Gomes

O "Self Service" chegou ao SPC.

Com o Novo SPC, o lojista pode fazer suas consultas para aprovação de crédito e ainda customizar as pesquisas de acordo com cada perfil de cliente e as necessidades de seu negócio.



Como funciona?

A operação é simples. Primeiro o lojista escolhe entre Novo SPC ou Novo SPC MIX e, em seguida, marca na tela quais os opcionais deseja e o resultado sai na hora. O lojista é livre para escolher os opcionais que quiser em cada ocasião. Confirma no quadro ao lado.

Gostou da ideia?

Entre em contato com a CDL e comece agora a usar o Novo SPC! Agora ele te ajuda a prospectar novos clientes, avaliar novas oportunidades de negócio e muito mais!

Fale conosco pelo telefone (24) 3325-8168 ou entre em contato com nossa Linha Direta via WhatsApp e celular pelo número (24) 9.9299-6411.

Na hora do almoço, tem gente que gosta de tomate seco, mas detesta rúcula. Outros adoram arroz mas precisam pegar leve por causa da diabetes. E há também quem prefira caprichar na proteína para garantir o corpo sarado na academia mais tarde.

Se para comer é assim, por que deveria ser diferente com a consulta do SPC?

Pensando nisso, o Novo SPC traz agora opção de customização das consultas. Além da consulta padrão de sobre registros de inadimplência, o lojista

pode também escolher entre várias informações como ações judiciais, cheques sem fundo e até participações societárias das empresas. Assim, o lojista pode adaptar cada uma ao diferente perfil de cliente e negócio que está fechando no momento.

1º Passo: Escolha sua modalidade de consulta

NOVO SPC

Consultas de Pessoas Físicas:

Dados cadastrais, de telefone, informações do poder judiciário, alerta de documentos, cheque lojista, SPC, consultas realizadas e créditos concedidos.

OU

NOVO SPC MIX

Consultas de Pessoas Físicas e Jurídicas:

Consulta todos os dados da opção NOVO SPC e mais CCF, contra-ordem e contumácea alínea 21.

2º Passo: Escolha seus Insumos Opcionais

*Os insumos complementares disponibilizados nessa consulta podem possuir custo adicional ao produto.

AÇÃO	Apresenta ocorrências de ação de execução, busca e apreensão de bens ou execução fiscal.
CHEQUES SEM FUNDOS	Cheques sem fundos banco de dados SPC e banco central.
PARTICIPAÇÃO EM EMPRESAS	Informações de participação em empresas como sócio ou acionista.
PROTESTOS	Títulos protestados em cartório.
TELEFONES VINCULADOS	Apresenta a informação de telefones vinculados ao documento consultado.
RENDA PRESUMIDA	Presume a renda de uma pessoa a partir de modelos preditivos, que consideram parâmetro sócio demográfico, sexo e idade.
GASTO ESTIMADO PESSOA FÍSICA	Estimativa mensal com os gastos que o indivíduo consultado tem com pagamento de energia, gás, telefonia etc. Baseado nas melhores práticas e modelos estatísticos, mas pode não refletir no gasto real do indivíduo.
ÍNDICE DE RELAC PESSOA FÍSICA	Grau estimado que o indivíduo tem com o mercado, calculado com base de dados no momento da consulta.
PERFIN SERASA	Informação de pendências financeiras Serasa.
SCORE CRÉDITO	Solução baseada em estatística que apura a chance do indivíduo ficar inadimplente no período de 3 ou 12 meses.

De onde veio e como ganhar dinheiro com isso?

Black Friday: Veja como essa mega-promoção made in USA desembarcou no Brasil, como ela pode gerar muitos lucros e conheça alguns cuidados para não queimar o filme de sua empresa por aqui.

A Black Friday - sexta-feira negra - nasceu no Estados Unidos e foi importada para nosso país, em grande parte, por força do comércio eletrônico. O nome nasceu da sexta-feira 24 de Setembro de 1869, quando dois operadores da bolsa de Wall Street, Jay Gould e Jim Fisk, fizeram milhares de articulações bem safadinhas para obterem lucros astronômicos e fracassaram, levando o mercado à bancarrota. O dia ficou conhecido como a "sexta-feira negra".

Tempos depois, os pequenos comércios amargavam o ano no vermelho por conta da crise e, quando começava a temporada no natal, logo após a quinta-feira de ação de graças, as vendas subiam e começavam a fechar os dias com "números negros", ou seja positivos.

Hoje, nos Estados Unidos, a black friday é uma liquidação arrasa-quarteirão, onde praticamente se queima o estoque encalhado do ano todo para iniciar as vendas de natal "com pé direito". Ou seja: Se o ano fosse um jantar de família no domingo, a Black Friday seria o "enterro dos ossos" com todo mundo junto na noite de segunda-feira.



A promoção chegou aqui trazida, inicialmente, pelas lojas online, mas não colou muito bem. Com muita propaganda e poucos descontos reais, a crise de expectativa acabou criando o termo "black-fraude", com muita promoção enganosa. O Procon entrou na história e o clima fechou.

Hoje no Brasil a Black Friday vai ficando um pouco mais verde e amarela. Um dia apenas de promoção não parece tão atrativo. Então muitas lojas abriram o black weekend, durando um final de semana. Outras optam pela black week, com descontos

a semana toda e já há quem aposte no black november - o mês todo com preço de black friday.

Dicas para promoção na sua loja:

A primeira coisa é avaliar mesmo o período da promoção e seus estoques. Se tem bastante produtos para dar saída, opte por mais dias de promoção para otimizar o investimento.

Se não houver muita coisa, pode promover poucos produtos, mas ofereça descontos valiosos e agrupe todos os produtos em uma ses-

são da loja.

Não arrisque com pegadinhas! Descontos pequenos ou promoções que já acontecem o ano todo são percebidos pelo cliente como "enganação" por parte da empresa. Preserve seu nome. Se não há o que promover, considere ficar fora desta data. Um dia de black fraude pode queimar o nome de sua empresa no ano todo.

Mantenha o elemento surpresa e evite anunciar antecipadamente o que estará em promoção. Isso incentiva seu cliente a consultar as ofertas de sua loja na black friday e evita que as vendas despenquem dias antes.

Use anúncios impulsionados nas redes sociais e programe para começar um dia antes, a partir das 19h. Assim uma boa quantidade de clientes já vai dormir pensando nas promoções da sua empresa no dia seguinte.

Gostou das dicas? A CDL oferece material promocional gratuito de Black Friday a todos os seus associados, incluindo chamadas em rádio e internet para mobilizar o público em busca das promoções. Então capriche nas suas ofertas e comece o fim de ano com o pé direito!



2ª via do boleto da CDL?



Não perca tempo, retire na hora em nosso site!

É fácil! Basta ter um boleto antigo em mãos para informar seus dados de cadastro e sua segunda via sai imediatamente.



Entrevista:

Arivaldo Mattos fala sobre o CODEC-BM e os desafios para a cidade

Com o objetivo de discutir idéias estratégicas, estabelecer e executar ações que visem o desenvolvimento econômico de Barra Mansa, foi lançado, em setembro de 2016, o CODEC-BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa). Trata-se de uma instituição sem fins lucrativos, formada pela sociedade civil organizada, na qual seus membros reúnem-se semanalmente para debater assuntos de relevância para o município. Desde sua criação, o CODEC-BM vem acompanhando a gestão municipal, visitando vereadores, participando de reuniões com o secretário de

Desenvolvimento Econômico, Tecnologia e Inovação, entre muitas outras atividades. Cabe lembrar que a criação do CODEC-BM foi também inspirada no projeto 'O Futuro da Minha Cidade' da cidade de Maringá (PA). Entre as entidades participantes estão: a CDL BM, ACIAP-BM, Firjan, Sicomércio BM, UBM, Sindicato Rural de Barra Mansa, Sulcarj, Sociedade Médica Barramansense, Sindpass, OAB-BM e Sescon Sul Fluminense. O presidente, Arivaldo Corrêa Mattos, concedeu uma entrevista exclusiva para O Lojista e destacou alguns dos principais desafios do grupo.

- Qual o foco de trabalho do Codec?

Pensar em projetos de médio e longo prazo que possam contribuir para o desenvolvimento econômico e social da cidade de Barra Mansa, principalmente, mas trabalhando também de maneira integrada com os demais municípios da região Sul Fluminense. O que acontece na cidade acaba impactando na outra. A gente quer desenvolver Barra Mansa, mas entendemos que não dá para atuar de forma isolada. Temos que fazer ações conjuntas para que nossa cidade se desenvolva.

- Como está este movimento a nível nacional?

Nosso movimento é baseado em uma ação que aconteceu em Maringá (PA), que é o projeto do CODEM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá), e pelo que pudemos conhecer, este projeto está se alastrando por todo o país, principalmente na região Sul, que está um pouco mais a frente neste processo. O projeto tem sido copiado por diversas cidades, inclusive Volta Redonda também. Estamos andando juntos. Iniciamos juntos. E uma está apoiando a outra.

- O poder público tem sido apoiador?

O Poder Público tem dialogado com a gente. Tanto o Executivo quanto o Legislativo tem nos recebido bem. Existe uma proposta de municipalizar esse Conselho em Barra Mansa. Ainda é um Fórum de Entidades. O projeto de lei já foi aprovado pela Câmara e está aguardando a sanção do Executivo. Mas, independente da aprovação ou não, o trabalho vem sendo desenvolvido. Existe a possibilidade de ele ser um Conselho Municipal ou não. - Onde

o Codec torna público seus trabalhos?

Temos divulgação nas redes sociais e também há mídia espontânea por conta das ações que os jornais acabam divulgando, além de as próprias entidades veicularem as ações em seus espaços impressos e sites.

- Quais as principais ações já em andamento para benefícios à Barra Mansa?

Inicialmente, um projeto considerado prioritário para nossa cidade foi pensar em como seria gasto o dinheiro público. Uma ação de fiscalização dos gastos públicos, tanto para poupar desperdício como também para evitar fraudes. Então, nosso primeiro projeto foi a criação do Observatório Social de Barra Mansa, que é um sistema de controle das contas públicas, o que é comprado, avaliação das licitações, etc. Este projeto foi criado logo nos primeiros meses de funcionamento do CODEC-BM. Criamos toda a estrutura jurídica dele e está prestes a ser oficializado, aguardando só o último registro em cartório para iniciar suas atividades. Já tem uma diretoria eleita para a primeira gestão do Observatório, o presidente José Marciano de Oliveira, que é também presidente Sulcarj, e será formado com outros participantes de entidades e mais algumas pessoas da sociedade. Esse foi o primeiro projeto que vimos como prioritário, além de apoiarmos também a questão da implantação do Parque Tecnológico, pela importância de agregar mais desenvolvimento tecnológico às empresas de toda a região. É um projeto que iniciou com o apoio da Firjan, que também faz parte do CODEC-BM, e que já está engatinhando, entre outras ações, como apoio ao Pátio de Mano-

bras, através da câmara que trabalha com a readequação urbana. Trouxemos a proposta para solucionar o caso das famílias que precisavam ser reassentadas para a continuidade das obras. O CODEC-BM conseguiu indicar uma área do próprio Dnit para que as famílias pudessem ser instaladas e a proposta foi aprovada. Essas são as três questões em que estamos mais envolvidos, além de outras ações de apoio, como segurança pública, entre outras batalhas.

- Na questão do desenvolvimento econômico, o que merece destaque ou o que acredita ser a principal luta do movimento?

Criar um ambiente favorável ao investimento na nossa cidade, criar condições de proximidade com o Poder Público, de facilidade, de agilidade. Um ambiente favorável para novos empreendimentos e também para melhor funcionamento das empresas que já existem. Acreditamos que, antes de qualquer coisa, precisamos proporcionar um ambiente interno favorável para que as empresas venham. Se a gente não consegue atender às demandas das empresas que estão aqui, não acredito que consigamos atrair outras de fora. Nós acreditamos muito nos investidores locais. Tudo isso, além, é claro, de investir em educação profissional, em qualificação da mão de obra, em projetos de qualificação técnica dos nossos jovens.

- Fale sobre a importância da união das entidades diversas bem como da classe empresarial e sociedade?

O CODEC-BM e as entidades que participam dele acreditam que o desenvolvimento da nossa cidade só vá ocorrer quando hou-

ver união do Poder Público, das entidades e da sociedade representada de uma forma expressiva. Uma gestão isolada do Poder Público ou mesmo das entidades não faz diferença. A união pode ser determinante para conseguir esse desenvolvimento. Essa união vem fortalecendo ao longo dos anos de maneira natural e, querendo ou não, essa crise que o estado propiciou um pouco mais essa aproximação que vem a trazer grandes ganhos para a nossa cidade.

- Como foi feita a escolha de seu nome para presidir o conselho?

Livre e espontânea pressão (risos). Eu e meus colegas de outras entidades tomamos conhecimento deste projeto, fizemos uma reunião e eu fui um dos porta-vozes da proposta, pois alguns presidentes não o conheciam. Todos gostaram muito da ideia, porque os objetivos são muito parecidos. Cada um tem sua peculiaridade dentro de cada entidade, mas o desenvolvimento econômico é pertinente a todas elas. Então, apresentamos a proposta, o grupo aceitou e sugeriu meu nome. Eu tinha acabado de sair da ACIAP, não era minha ideia presidir nada, mas aceitei o desafio. Sou presidente com o compromisso de criação do Conselho e do Observatório, até que se institua o Conselho, oficialmente. Em breve, devemos ter uma nova eleição com novos candidatos e espero participar do processo, dessa vez como eleitor, mas já ter cumprido o objetivo para o qual me propus.

Seu plano de saúde:

Faça bom uso dele. Utilize de forma adequada e consciente.

Um dos benefícios mais apreciados pelos trabalhadores, o plano de saúde, com sua grande adesão, mostra o quanto as pessoas estão, cada vez mais, se preocupando com a própria vida e com seu bem estar. Com o objetivo de conscientizar os associados sobre as boas práticas na hora de utilizar o plano de saúde, a CDL de Barra Mansa destaca algumas atitudes e condutas que o usuário deve ter para ajudar a empresa

a cuidar melhor de seus beneficiários.

- Em caso de perda ou roubo de sua carteirinha, informe imediatamente a empresa;

- Jamais empreste sua carteirinha para atendimento a outra pessoa. Assim como demais documentos, a carteira do plano de saúde é pessoal e intransferível;

- Muitos exames, especialmente os de rotina, possuem prazo de validade prolongado,

não sendo necessário repeti-los em curto espaço de tempo. Portanto, guarde seus resultados e leve-os em suas próximas consultas;

- Caso tenha dúvida sobre a especialidade médica que precisa, agende uma consulta com um clínico geral. Ele poderá te encaminhar para o especialista ideal;

- Imprevistos são comuns. Mas se você não puder comparecer ao procedimento mar-

cado, seja uma consulta ou um exame, comunique o cancelamento e dê a vez à outra pessoa;

- Antes de assinar a guia de consulta, leia com atenção e certifique-se de que o serviço que consta foi o que você utilizou;

- Conheça seus direitos e deveres para que possa utilizar todos os benefícios do seu plano de saúde da melhor forma e evitar gastos desnecessários.

Aproveite agora!

Atendimento exclusivo na Sede da CDL Barra Mansa ou pelos telefones:

(24) 3325 8158 • (24) 98847 7961
Rua Rotary Club, 26, Ano Bom, Barra Mansa/RJ

UniMax
PLANO DE SAÚDE EMPRESARIAL

Para Empresários e Colaboradores

Exclusivo para associados da CDL Barra Mansa.



www.cdldm.com.br



Mais segurança, mais tranquilidade, menor custo para você

sicoobes.com.br

CRÉDITO SICOOB

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

SICOOB
Faça parte.

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

ADEMIR FERREIRA IMÓVEIS
CJ 5992

Compra Administra Vende

End: R. São Sebastião, nº 88, Conjunto 2, Centro, Barra Mansa - RJ. CEP 27345-480
Telefone: (24) 3323.5119 - TeleFax: (24) 3323.1877 - Celular: (24) 9997.3571
E-mail: ademir@ademirferreiraimoveis.com.br

www.ademirferreiraimoveis.com.br



Novos Associados CDL

AM PNEUS

COMÉRCIO POR ATACADO DE
PNEUMÁTICOS E CÂMARAS
DE AR

Bairro: Centro

Tel.: (24) 3322-0981
rafaelampneus@gmail.com

ANDRADE E GOSS
ADVOGADOS
ASSOCIADOS
SERVIÇOS ADVOCATÍCIOS

Bairro: Centro

Tel.: (24) 3322-5008
jp.goss@hotmail.com

ANDREIA FONSECA

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Roberto Silveira

Tel.: (24) 9.9979-5126
andreaifonseca.2012@hotmail.com

APAE BM

ATIVIDADES DE ASSOCIAÇÕES DE
DEFESA DE DIREITOS SOCIAIS

Bairro: Estamparia

Tel.: (24) 3323-0342
barramansa@apaerj.org.br

CANTINHO COUNTRY

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Centro

Tel.: (24) 9.9927-9980
cantinhocountrybm@hotmail.com

CONDOMÍNIO DO EDIFÍCIO SÃO MIGUEL

CONDOMÍNIOS PREDIAIS

Bairro: Ano Bom

Tel.: (24) 3323-4328
dalva.avelino@ubm.br

CRAFTS & DECOR

FABRICAÇÃO DE ARTEFATOS
DIVERSOS DE MADEIRA

Bairro: Ano Bom

Tel.: (24) 9.8118-3924
carlabarandin@me.com

DF REZENDE CONFECÇÕES

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Loteamento Aiuruoca

Tel.: (24) 3326-6659
dfrezendeconf@hotmail.com

DIMMARINI

VENDA NO ATACADO DE
CARTEIRAS, CINTOS E BOLSAS.

Bairro: Jardim Boa Vista

Tel.: (24) 3326-0630
dimmarini@dimmarini.com.br

DOLL

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Verbo Divino

Tel.: (24) 3322-8546
giselly.citero@hotmail.com

ESCRITÓRIO DO CHEF

RESTAURANTE

Bairro: Ano Bom

Tel.: (24) 3323-0098
vieirademe@gmail.com

ESPAÇO ELAINE FERREIRA

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Vila Nova

Tel.: (24) 3328-2836
espaocolaineferreira@gmail.com

EVANE DE OLIVEIRA VALVA

VAREJISTA DE ARTIGOS DO
VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS

Bairro: Roselândia

Tel.: (24) 9.8826-2978
marcelle.carro@hotmail.com

INNOVARE ADESIVOS & GRÁFICA

ARTIGOS FOTOGRÁFICOS E
PARA FILMAGEM

Bairro: São Luis

Tel.: (24) 2106-1349
atendimento.innovare@hotmail.com

IVECO

TRANSFUTURO VEÍCULOS
COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS,
CAMIONETAS E UTILITÁRIOS NOVOS

Bairro: Cotiara

Tel.: (24) 3325-0006
contato@transfuturoveiculos.com.br

JENNIFER CRISTINI DA SILVA

FABRICAÇÃO DE ARTEFATOS
DIVERSOS DE MADEIRA

Bairro: Boa Vista

Tel.: (24) 9.9824-2759
cristinidasilvajennifer@gmail.com

JOCARGAS TRANSPORTE

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE
CARGA

Bairro: Cotiara

Tel.: (24) 33250006
comercial@transfuturo.com.br

LINDA MODAS

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Água Comprida

Tel.: (24) 3328-4784
deborajudice48@gmail.com

MARIA LÚCIA LUSTOSA DE OLIVEIRA

FABRICAÇÃO DE PRODUTOS
TÊXTEIS

Bairro: Centro

Tel.: (24) 33223420
ricardo77am@hotmail.com

MARIA NICEA PERES CHAVES

CABELEIREIROS

Bairro: Centro

Tel.: (24) 9.9841-4007
admilsons@bol.com.br

MARY LANCHES

LANCHONETES, CASAS DE CHÁ,
DE SUCOS E SIMILARES

Bairro: Boa Sorte

Tel.: (24) 9.9975-1570

giselly.citero@hotmail.com

MAXXPET RAÇÕES

ATACADISTA DE ALIMENTOS PARA
ANIMAIS

Bairro: Cotiara

Tel.: (24) 3402-0409

otaviohp@hotmail.com

NOVA UNIÃO

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE
CARGA

Bairro: Monte Cristo

Tel.: (24) 3325-3858

tatiana@novauniaotransportes.com.br

PAOPATI LIMPEZA

SERVIÇOS DOMÉSTICOS

Bairro: Cotiara

Tel.: (24) 3326-3298

flaviamaria1983@bol.com.br

PLAMESC

PLANOS DE SAÚDE

Bairro: Centro

Tel.: (24) 3323-3775

faleconosco@plamesc.com.br

PROLINK SOLUÇÕES

CORPORATIVAS

SUORTE TÉCNICO, MANUTENÇÃO
EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Bairro: Colônia Santo Antônio

Tel.: (24) 4103-0584

julioalmeida.66@gmail.com

**RAMILA COUTINHO
DE SOUZA**

ATIVIDADES DE PUBLICIDADE

Bairro: Vila Coringa

Tel.: (24) 98842-7962

roninhosom-bm@hotmail.com

SANDRO PNEUS

SERVIÇOS DE BORRACHARIA
PARA VEÍCULOS AUTOMOTORES

Bairro: Santa Izabel

Tel.: (24) 3324-7909

sandro.78ramos@gmail.com

SANTANA'S

PRODUTOS DE LIMPEZA

Bairro: Santa Lúcia

Tel.: (24) 9.9979-6393

jefferson28041979@outlook.com

**SEGURETEC
SEGURANÇA**

ATACADISTA DE FERRAGENS E
FERRAMENTAS

Bairro: Centro

Tel.: (24) 9.8824-9596

ucha-schmidt@hotmail.com

**SIMONE SERVIÇOS
GERAIS**

SERVIÇOS DOMÉSTICOS

Bairro: Roberto Silveira

Tel.: (24) 3028-1351

simoneparibeiro@gmail.com

SÔNIA MARIA DE**MELO**

CONFECÇÃO DE ROUPAS
PROFISSIONAIS

Bairro: Loteamento Aiuruoca

Tel.: (24) 3028-3657

smconfecções.2014@hotmail.com

START BRINDES

BRINDES

Bairro: Nsa. Sra. de Fátima

Tel.: (24) 3323-7855

carmem-silkscreen@hotmail.com

TORRÃO DOCES

DOCES, BALAS, BOMBONS E
SEMELHANTES

Bairro: Ano Bom

Tel.: (24) 33238591

torraodocesbm@hotmail.com

**TRANSFUTURO
LOGÍSTICA**

TRANSPORTE RODOVIÁRIO
DE CARGA

Bairro: Jardim Boa Vista

Tel.: (24) 3325-0006

comercial@transfuturo.com.br

TRAP

ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS

Bairro: Centro - Cabo Frio

Tel.: (22) 2649-7764

is-montessi@bol.com.br

**VALDECI DE PAULA E
SILVA**

JORNAIS E REVISTAS

Bairro: Vila Nova

Tel.: (24) 3322-8614

valpedidelaupa@hotmail.com

VEDAFACIL

IMPERMEABILIZAÇÃO EM
OBRAS DE ENGENHARIA CIVIL

Bairro: Vila Orlandélia

Tel.: (24) 9.7405-1218

thiagoferraz@vedafacil.com.br

ZAAT'S

VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS

Bairro: Centro

Tel.: (24) 3323-1155

azevedoroupas@gmail.com

A porta

Com o tema 'Descubra o Seu Natal', a tradicional campanha da CDL está sendo considerada a maior edição de todas já promovidas pela instituição

A vida é um labirinto de portas. Para cada uma que se abre, um ambiente diferente, uma nova oportunidade, um momento. Porta que vai para o quarto, porta que entra em seu ambiente de trabalho, porta do carro que vai para algum lugar. Entre todas essas, existe uma mais que especial: a que dá acesso aos sentimentos da alma. Essa foi a ideia da agência Coreto ao lançar a Campanha de Natal das CDLs de 2017. Você já conhece? Então venha! Há uma porta esperando para

ser aberta neste momento.

Rodolfo Pombo, diretor de comunicação da CDL de Barra Mansa e um dos publicitários responsáveis pela criação da campanha, explica o conceito da 'porta' na escolha do tema deste ano. "O conceito de porta tem a ver com descoberta, sem focar em um elemento específico. Para cada pessoa, o Natal tem um significado diferente. Para alguns, presentes. Para outros, família. E tem aqueles que também não gostam de Natal. Não se sabe. Então, 'a porta'

tem essa questão de 'não saber o que está por trás dela'", enfatizou.

'O que tem ali?'

Com cartazes, folders e um vídeo emocionante, a ideia de 'o que tem ali?' consegue ser transmitida da maneira planejada pela equipe. No filme, por exemplo, um mesmo ator interpreta diversas cenas do cotidiano. "Um adolescente que mora longe e chega de surpresa na casa dos pais para o Natal; o

rapaz que vê por trás da porta o pai se vestindo de Papai Noel; e, em outra ocasião, o homem que observa a namorada saudosa. É exatamente isso. Para cada pessoa, o Natal tem um significado diferente. E, apesar de ser uma campanha promocional, buscamos aprofundar no aspecto emocional. Tentar envolver as pessoas", explicou Rodolfo, acrescentando que a empresa, que está no mercado há cinco anos e com foco na área de criação, comemora os resultados da campanha. "Essa

DESCUBRA O SEU NATAL



R\$ 60 em compra

Comprando nas cidades partici



6 Carros

22

Em 2017, a campanha de Natal da CDL está sendo considerada a maior edição de todas já promovidas pela instituição. Desta vez, abrangendo oito cidades. Além de Barra Mansa, Volta Redonda, Angra dos Reis, Paraty, Quatis, Porto Real e Resende, Itatiaia e Três Rios também vão fazer parte da ação. O objetivo permanece o mesmo: oferecer vantagens para os consumidores que comprarem nas lojas participantes e, assim, impulsionar as vendas. Neste ano, os prêmios por cidade são um carro zero-quilômetro, cinco TVs, cinco bicicletas e cinco smartphones. O sorteio em cada cidade participante será no mesmo dia: 26 de dezembro.

Para participar, é simples: o associado escolhe se prefere distribuir mil tíquetes impressos ou se prefere oferecer 1.500 cupons online para que seu cliente seja pontuado pelas compras em seu estabelecimento, devidamente identificado pelos itens do 'Kit Lojista', ou seja, cartazes, adesivos, bandeirolas, etiquetas de preço, filipetas e outros itens personalizados que ofereçam a condição

de participar do sorteio de prêmios. A cada R\$ 60 em compras, o consumidor ganha um tíquete associado ao seu CPF. O comprador que deseja concorrer precisa se cadastrar no site www.cdclubedevantagens.com.br ou no aplicativo da campanha. No site, inclusive, o cliente pode ler o regulamento da campanha, verificar seu saldo de cupons e lançar novos cupons, aumentando suas chances de faturar um dos prêmios.

Realização:

Angra dos Reis
Barra Mansa
Itatiaia / Resende
Quatis / Porto Real
Três Rios
Volta Redonda / Pinheiral



Patrocínios Regionais:



Faça parte.



Patrocínios Locais:



idéia da CDL foi interessante pra gente. Conceito é o que a gente mais sabe fazer. Foi um dos maiores trabalhos da agência, tanto em volume de peças quanto em alcance. São oito cidades envolvidas e, por estar na TV, alcançamos todo o Sul do estado. Pra mim, especificamente, é ainda mais bacana por eu ser membro da CDL”.

is ≡ 1 Cupom

ipantes, você concorre:

25 bicicletas



2 TVs

25 smartphones

No clima de Natal

Como sempre e, cada vez mais, os lojistas investem em estratégias de marketing para atrair mais clientes. E, neste quesito, uma decoração temática com o clima do momento não pode faltar. A CDL de Barra Mansa sempre proporciona aos seus associados a oportunidade de atualização e aprendizado de novas técnicas sobre como enfeitar seu espaço e torná-lo mais atrativo aos olhos dos clientes, apresentando uma gama de opções inspiradoras para o espírito natalino.

Conheça nossa seleção de dicas:

Vitrine: uma vitrine bem decorada, com tema natalino e enfeites atrativos, puxa muito a atenção dos seus clientes potenciais. Aposte nas cores do Natal, conheça as tendências do ano e guarde o retorno. Certamente ele virá!

Promoções natalinas: placas temáticas com descontos ou promoções verdadeiramente atrativas. Quem resiste? Ofereça preços e condições diferenciadas para seu cliente. Em tempos de crise, o consumidor procura o melhor valor e as melhores formas de pagamento.

Site e rede sociais: a internet é uma vitrine que você pode inovar a todo momento sem precisar de muito tempo. Não deixe-a fora do seu Natal! Divulgue seus produtos, bole promoções e convide o público para conhecer as novidades.

Decorador: se sua loja é grande, que tal contratar um profissional para decorá-la? Eles são especialistas, entendem sobre tudo o que deve e o que não deve ser utilizado e saberão como melhor aproveitar o seu espaço. Enxergue este custo como um investimento. Realmente funciona.



Horário especial de Natal

Lojas

DIA 01 e 02	Sex. e Sáb.	de 08h30 às 18h30
DIA 03	Dom.	FECHADO
DIA 04 à 08	Seg. à Sex.	de 08h30 às 18h
DIA 09	Sáb.	de 08h30 às 18h
DIA 10	Dom.	FECHADO
DIA 11 à 15	Seg. à Sex.	de 08h30 às 19h
DIA 16	Sáb.	de 08h30 às 18h
DIA 17	Dom.	de 10h às 16h
DIA 18 à 22	Seg. à Sex.	de 08h30 às 22h
DIA 23	Sáb.	de 08h30 às 20h
DIA 24	Dom.	de 08h30 às 18h
DIA 25	Seg. NATAL	FECHADO
DIA 26 à 30	Ter. à Sex.	de 08h30 às 18h30
DIA 31	Dom.	FECHADO

Supermercados

DIA 01 e 02	Sex. e Sáb.	de 08h às 21h
DIA 03	Dom.	de 08h às 13h
DIA 04 à 08	Seg. à Sex.	de 08h às 21h
DIA 09	Sáb.	de 08h às 21h
DIA 10	Dom.	de 08h às 14h
DIA 11 à 15	Seg. à Sex.	de 08h às 22h
DIA 16	Sáb.	de 08h às 22h
DIA 17	Dom.	de 8h às 20h
DIA 18 à 22	Seg. à Sex.	de 08h às 22h
DIA 23	Sáb.	de 08h às 22h
DIA 24	Dom.	de 08h às 14h
DIA 25	Seg. NATAL	FECHADO
DIA 26 à 30	Ter. à Sex.	de 08h às 22h
DIA 31	Dom.	de 08h às 14h

Quer ganhar dinheiro? Pense simples e um pouquinho “fora da casinha”.

Fórum Nacional do Comércio, realizado pela CNDL, reuniu lojistas de todo o país em um amplo debate sobre a nova maneira de empreender e como isso afeta as pequenas empresas de todo o país.



O Ministro da Fazenda, Henrique Meireles encerra o Fórum destacando a importância do investimento das empresas na retomada econômica do país.

Que o mercado tem mudado radicalmente com a revolução digital, todo mundo sabe. O que vai acontecer com as pequenas empresas em meio a estas mudanças, é o que todos querem saber. Este foi o tema recorrente no III Fórum Nacional do Comércio, realizado em Brasília em outubro.

Gustavo Caetano, um dos maiores – e mais divertidos – nomes da nova geração do empreendedorismo, chamou a atenção para as oportunidades de negócio que se abrem na solução de problemas simples do dia-a-dia: “Se tem alguém com problemas em fazer algo, encontre uma maneira de resolver e ganhe dinheiro com isso!” – destaca o criador da Samba Tech, uma das empresas brasileiras mais bem sucedidas no mercado de inovação. Neste ponto o pequeno empreendedor tem ampla vantagem frente às grandes empresas. Principalmente porque ele convive com o cliente e o varejo todos os dias. Pode perceber novas demandas quando elas estão acontecendo.

O grande problema é que a maioria das pessoas acaba fazendo tudo como antes,

“simplesmente porque sempre foi assim”. As gigantes da comunicação, por exemplo, hoje passam por sérios apertos financeiros por conta do WhatsApp, criado por Jan Koum: Um ucraniano que chegou aos Estados Unidos aos 16 anos de idade, filho de um pedreiro e uma babá, que trabalhava em um fast-food e recebia ajuda do serviço de assistência social dos Estados Unidos, um “bolsa família” americano. Junto ao seu amigo Brian Acton, eles criaram um aplicativo para conversar de graça, sem propaganda pra encher a paciência. Algo simples, que todo mundo queria mas ninguém havia feito. O resto da história, todo mundo conhece.

Outra dica importante é procurar manter a empresa “leve” em suas operações e custos. A operadora Vivo, por exemplo, possui cerca de 12 mil pessoas em seu Call Center em todo o país. Já o WhatsApp, muito mais leve financeiramente, não tem call center... Não existe. É uma empresa assim que está dando dor de cabeça às operadoras de todo o mundo.

A grande questão é que a maioria dos varejistas age

hoje da mesma forma que há 5 ou 10 anos atrás. Suas empresas foram perdendo valor e aí a única opção que resta é a guerra de preços. E quando eles pensam nos seus negócios, o foco é sempre “como se manter no mercado” com base no caminho que a loja já percorreu. Prever o futuro olhando para o passado é o mesmo que dirigir um carro olhando apenas para o retrovisor. Para inovar, é preciso deixar de lado os velhos hábitos e buscar oportunidades com base no que não foi feito antes. Isso parece uma redundância, mas é moeda comum na maioria das empresas hoje.

Ao final do fórum foi encerrado por Henrique Meirelles, Ministro da Fazenda. Com

uma abordagem bem menos informal, mas ainda sim bastante clara e franca, Meirelles falou sobre a transição econômica em que vivemos, onde o país deixa o período de crise intensa e dá os primeiros sinais de retomada do crescimento. “É importante que o empresário volte a investir para que este movimento reaqueça a economia” - destaca.

O Fórum Nacional do Comércio acontece a cada dois anos e é uma boa oportunidade de reflexão e troca de experiências entre varejistas e prestadores de serviço de todo o país. Uma iniciativa da Confederação Nacional do Comércio Lojista e das federações de CDLs de todos os estados.



O Fórum reuniu lojistas das CDLs de todo o país.

Um brinde às empresas solidárias!



buteko solidário

6ª EDIÇÃO



A gente agradece de coração a todas estas empresas que colaboraram com doações para o Buteko Solidário 2017.
O Lar dos Velhinhos São José, na Vista Alegre, é hoje um lugar melhor, graças ao apoio de vocês!

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

UNIMED Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$72,00* (*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.	SESC Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.	UNIODONTO Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.	CNA 40% de desconto para associados e seus colaboradores.
CAA 40% de desconto para associados e seus colaboradores.	UNIFOA Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.	SESI 30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.	CIEE Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.
SEBRAE Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.	PORTO SEGURO Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.	UNPLUGGED IDIOMAS 40% de desconto para associados e seus colaboradores.	TV BAND Descontos especiais para associados da CDL BM.
SEST SENAT Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.	SEMART Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.	SENAC Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.	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.
ORTHOPRIDE Conheça a OrthoPride e aproveite nossa parceria com a CDL de Barra Mansa para seus sócios, funcionários e dependentes. Tratamento ortodônticos para todas as idades. Aparelhos fixos, móveis e estéticos.	PROQUALITY Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.	ATOS CONSERVADORA Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.	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.
SÓBRANCELHAS A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. Consulte.	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.	UNIVERSIDADE ESTÁCIO Para novos alunos desconto de 40% nas mensalidades. Inscrição gratuita no vestibular. Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.	TIRA DÚVIDAS JURÍDICO Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.
UBM / LACS Oferece os serviços na área de saúde para os associados e dependentes por meio do laboratório de análises clínicas e da clínica de fisioterapia, com valores especiais.			

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/cdldm
Instagram: cdlbarramansa.
Contatos atendimento geral:
24. 3325-8150 / Núcleo de Atendimento ao Associado:
24. 3325-8168

Reivindicação do movimento lojista como exemplo as solicitações realizadas através de uma carta pelo "Sistema CNDL" (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas) encaminhada ao setor de políticas públicas imediatas **voltadas à sua proteção** em alguns segmentos pertinentes à categoria e consequentemente auxiliando no estímulo da economia nacional e justiça fiscal.

Participações de campanhas institucionais, para **motivação** dos clientes em épocas próprias como Páscoa, Dia das Mães, Dias dos Pais etc...

O associado pode contar com **assessoria prestada pela Entidade para quaisquer dúvidas** que ele possa ter.

Prestação de **serviço moderno como Certificação Digital, para facilitar a vida do empresário** com atendimento e conforto para nossos associados além de preços diferenciados.

Está sempre bem informado sobre as novidades de mercado através da revista "O Lojista" que é entregue mensalmente gratuitamente a todos os associados.

Campanhas de Natal com grandes premiações, motivando o movimento na cidade na melhor época de vendas do ano.

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

Capacitação para sua equipe e empresários através de cursos (atendimento, vendas, planejamento orçamentário etc...) com um pequeno investimento, além de palestras gratuitas para todos os associados com assuntos pertinentes a categoria.

Fazer parte do maior banco de dados (SPC BRASIL) que no atual momento é o maior instrumento de proteção ao lojista na aprovação de crédito do país, pois hoje o associado tem um milhão de cobradores pelo Brasil. Levando em consideração o fator de parceria com o banco de dados da SERASA.

Encontros mensais como nosso café da manhã para que o associado tenha um momento de descontração e fortalecimento de vínculos da classe lojista. Além de ser um momento para saber das novidades que a Entidade tem a oferecer.

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

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

Sala de Reuniões

Locação gratuita exclusiva ao associado CDL de Barra Mansa.

Salão de Festas

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

Certificação Digital

Atendimento agendado, com conforto, segurança e o melhor preço do Sul Fluminense.

Campanhas Promocionais

Promoção ao longo de todo o ano sem custo adicional ao associado.

Treinamento

Descontos exclusivos nos cursos do Procape e para locação da Sala de Treinamento da CDL. Ambiente amplo, estruturado e climatizado para realização de palestras e treinamentos.



Por que eu faço parte da CDL de Barra Mansa?



Cláudio Marini Dimmarini
Acessórios de Moda

"Somos associados da CDL de Barra Mansa há muitos anos, usufruindo de vários de seus benefícios como o plano de saúde, Unimax, o Certificado Digital, dentre outros. A CDL de Barra Mansa, no meu parecer, é uma das mais bem preparadas e dinâmicas entidades do Brasil. Muito engajada com o Poder Público, atuante em suas ações e com uma responsabilidade não só na defesa dos interesses da classe, mas com toda a comunidade barramansense. A CDL de Barra Mansa busca sempre inovar nas suas ações internas e externas, em seu serviço para o associado assim como para os clientes de seus associados, com campanhas de sorteio em fins de ano, campanhas promocionais em datas comemorativas, cursos de reciclagem periodicamente, palestras mensais e, em muitas das vezes, gratuitas, enfim... São muitos os benefícios de ser um associado."



Luiz Otávio Rodrigues
Eletror

"Somos novos associados. Fazemos parte do grupo há cerca de um ano. A CDL de Barra Mansa, com certeza, foi a melhor parceria para a minha empresa. Os cursos e capacitações auxiliam muito no processo de melhoria contínua. Os convênios e as campanhas são ótimos aliados na satisfação dos funcionários e dos clientes. Obrigado, CDL de Barra Mansa! Juntos somos mais!"



Daniel Amorim de Oliveira
Casa da Música

"O principal benefício de estar associado à entidade é a visibilidade dentro do comércio de Barra Mansa. Valorizamos muito as promoções feitas em datas comemorativas, onde participamos junto, com sorteios, ações de atrair consumidores, etc. Consideramos importante também os cursos oferecidos ao longo do ano, as excursões e outras atividades que nos ajudam a empreender melhor e utilizar cada vez mais os recursos disponíveis, visando melhorias nos nossos negócios, mais qualidade de vida aos nossos funcionários, entre outros benefícios. Acho a união dos lojistas outra questão importante. A troca de idéias entre nós é sempre muito valiosa, principalmente por atuarmos na mesma região e ramo. As dificuldades são as mesmas e a gente, através da união, fica mais forte dentro do município."



Vanessa Konishi
Gráfica AKprint - AKPRINT LTDA ME

"Somos associados da CDL de Barra Mansa há apenas dois anos. Fazemos cursos, participamos de debates como o Troca de Idéias, já utilizamos a sala de reunião que, sem custo, foi nos cedida, nossos filhos têm plano de saúde com desconto bem abaixo da tabela, estreitamos o contato com outros comerciantes de nossa região num café da manhã que é feito todo mês, obtemos descontos em dentistas, cursos de inglês, palestras gratuitas, viagens e essas são apenas algumas das vantagens de ser associado e que nós utilizamos. Isso só é possível graças à CDL-BM que, com suas parcerias, oferece aos seus associados todas essas vantagens por um valor tão baixo."



Maria Cecília Pereira
Deliberativa Modas Ltda.

"Sou associada à CDL de Barra Mansa há 16 anos e, a cada ano, entendo o quanto é importante essa parceria. A segurança de análise de crédito, assistência e informações para o lojista agregam muito para a minha empresa em valores e crescimento. Juntos somos mais fortes!"



Valdelice Fonseca
Distribuidora de Cosméticos Sul Fluminense Ltda

"A empresa se associou à CDL de Barra Mansa pelos inúmeros parceiros que a entidade possui, propiciando aos nossos colaboradores descontos significativos em vários estabelecimentos. A empresa também possui a certificação digital da CDL. Outro ponto positivo, são os inúmeros eventos realizados pela entidade, tais como workshops, palestras, excursões, etc. Tudo para manter os seus associados muito bem informados sobre as novidades no mercado."

COMUNICADO

O SINDPASS - SINDICATO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS DE BARRA MANSÁ E VOLTA REDONDA, vem comunicar que está, em nome de suas associadas, solicitando o envio de currículos de portadores de deficiência, para que as mesmas possam, se necessário for, adequarem seus quadros de funcionários em atendimento a Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, bem como ressaltando a consciência social.

Para tanto, informamos que está disponível em nosso site (www.sindpass.com.br), um canal para envio de currículos de pessoas portadoras de deficiência, visando contribuir com suas associadas no preenchimento das respectivas vagas.

Dúvidas entrar em contato pelo telefone
(24) 2106-5672.



EM 2017
COMPRA E VENDA
NA METADE DO PAÍS COM O

TRANSPORTE GENEROSO

12 ESTADOS | 3.200 CIDADES | 200 UNIDADES

TRANSPORTE GENEROSO

[f transportegeneroso](https://www.instagram.com/transportegeneroso)
www.generoso.com.br



Espaço
SICOMÉRCIO

Reforma Trabalhista é tema de palestra em Barra Mansa

Com o objetivo de informar empresários, contadores e advogados sobre a Reforma Trabalhista, que entrou em vigor no dia 11 de novembro, o Sicomércio de Barra Mansa (Sindicato do Comércio Varejista), com o apoio da CDL, realizou no dia 6 de novembro, uma palestra sobre o tema. Cerca de 300 pessoas participaram do evento, que aconteceu no auditório da Câmara de Dirigentes Lojistas, no Ano Bom.

A palestra foi ministrada pela Juíza do Trabalho Dra. Monique da Silva Caldeira Koslowski de Paula e teve como debatedores os advogados Aloizio Perez e Magno Andrade. A juíza explicou que a reforma foi necessária para adequar a situação econômica do país e garantir os postos de trabalho. Com a reforma, foram alterados em torno de 117 artigos.

Durante a palestra, Dra. Monique falou sobre os direitos dos empregados e empregadores, como parcelamento de férias, trabalho em tempo parcial, jornada de trabalho 12x36, grupo econômico, sucessão de empresas, terceirização na atividade principal e contrato de autônomo. Situações que não caracterizam como tempo de trabalho, como troca de uniforme e cultos religiosos no ambiente de trabalho, também foram abordadas pela juíza, assim como as horas in itinere (horas do itinerário), que não são mais computadas na jornada de trabalho.

Dra. Monique também comentou sobre a importância da Convenção Coletiva, que é o acordo firmado entre os dois sindicatos, patronal e do empregado, para criação de direitos e obrigações uniformes, poupando as empresas de firmar negociação coletiva suscetível de uma anulação na esfera judicial. A juíza explicou que as mudanças se aplicam aos contratos em vigor a partir de 11 de novembro de 2017.

Por Chrystine Mello



Espaço
ACIAP

Noite de festa marca entrega do 'Prêmio Melhores do Ano 2017'

Os 84 anos de fundação da ACIAP Barra Mansa foram marcados com uma grande festa na noite do dia 20 de outubro, no Espaço M. O evento reuniu aproximadamente 350 convidados – entre associados, autoridades e diretores da Casa – que acompanharam a entrega do 'Prêmio Melhores do Ano 2017' e conheceram a nova diretoria da entidade, eleita no último mês de maio. O 'Melhores do Ano' é o reconhecimento que a ACIAP BM presta às empresas dos setores comercial, industrial, de agronegócios e de prestação de serviços sediadas na cidade.

Este ano, cada segmento premiou duas empresas, uma de pequeno/médio porte e outra de grande porte. Na categoria Agronegócio, o Sindicato Rural de Barra Mansa e Cooperativa Agropecuária de Barra Mansa foram premiados. Na categoria Prestação de Serviços, a Cyltest e a Unimed Barra Mansa ficaram com o troféu. A Foto Brasil e a Joalheria Regina foram premiadas na categoria Comércio. Na categoria Indústria, a Crisbal Comércio de Vidros e a Saint Gobain levaram o troféu.

As Amigas Voluntárias Carinho Brasileiro e a Orquestra Sinfônica de Barra Mansa ganharam o troféu na categoria Empreendimento Social. Encerrando a cerimônia, José Marciano de Oliveira, da Toniato, recebeu o troféu de Empresário do Ano 2017. "Foi uma festa memorável, na qual a diretoria da ACIAP BM reforçou seu compromisso de atuar não só em benefício de seus associados, mas toda a população de Barra Mansa. Outro detalhe que nos deixou lisonjeados foi a presença de outras entidades empresariais, demonstrando que a união faz realmente a diferença", afirmou o presidente da Casa, Denyse Singulani.

Por Flávia Resende



SEMPRE AO SEU LADO
Atendimento Sebrae/RJ aos empresários

Local: CDL de Barra Mansa (bairro Ano Bom)
Com hora marcada pelo telefone:
(24) 3347-5845
Todas as Quintas-feiras
Procure o Sebrae/RJ!



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



Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

GRÁFICA E EDITORA
20 **Ano Bom**
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)
3323.1812
3323.0894

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





Click CDL

Em dois meses muitas coisas importantes aconteceram, e por isso nosso Click cresceu!



Em comemoração ao Dia do Contador (22 de setembro), profissionais da área de contabilidade foram homenageados durante café da manhã na CDL-BM



Alguns dos membros do CODEC-BM marcando presença no café



Grupo da CDL Jovem em evento na sede da entidade



Aliás, a CDL Jovem, mais uma vez, mandou bem na realização do Buteko Solidário



A sexta edição do evento teve por objetivo arrecadar fundos para o Asilo dos Velhinhos São José



Diretores e associados no China Homelife Brazil, maior feira de bens de consumo chineses, em São Paulo

Acompanhe os registros dos nossos eventos e também dos nossos parceiros.



 *Direção da CDL-BM durante o III Fórum Nacional do Comércio*



 *O evento aconteceu nos dias 24 e 25 de outubro, em Brasília*



 *O foco desta edição foi "O papel do varejo na retomada do crescimento"*



 *Mais uma vez, a CDL-BM contribui para o engajamento dos associados neste clima de integração e debate*



 *Fábio Soares*
Realizada de 12 a 14 de outubro, o Mostra Moda BM 2017 reuniu profissionais e empresários do setor, outlet, desfiles, palestras e apresentações musicais



 *Fábio Soares*
O objetivo do evento foi aquecer a economia local alavancando as vendas em diversos setores do comércio, gerar novos negócios e estimular o conhecimento na área



 *Presidente e a vice da CDL-BM, Xisto Vieira Neto e Juliana Lanes Rolim prestigiaram o evento realizado pelo Sistema Fecomércio RJ com o apoio do Sicomércio e prefeitura*



 *Fábio Soares*
Juliana Rolim junto com sua equipe no estande da Mostra da Moda BM



 *Fábio Soares*
Diretora Gracinha



 *O Sicomércio-BM, com o apoio da CDL-BM, realizou uma palestra sobre a Reforma Trabalhista, medida em vigor. Cerca de 300 pessoas participaram do evento.*



TODOS QUEREM SER PAOLA, JACQUÍN E FOGAÇA.

 **MasterChef**
PROFISSIONAIS



TERÇA
22H30

