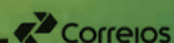


Mala Direta  
Básica

29.291.093/0001-32  
CDL BARRA MANSA



# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 85 - out nov/ 2020  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)  
[Facebook.com/CDLBM](https://Facebook.com/CDLBM)  
[Instagram - @cdlbarramansa](https://Instagram.com/@cdlbarramansa)



**As entidades CDL, Aciap e Sicomércio de Barra Mansa estão preparando uma linda decoração de Natal para a cidade.**

Vamos juntos resgatar a essência dessa magia em um momento difícil que todos enfrentam. Vamos fazer a diferença!



## Chegamos na reta final de 2020

Nossa penúltima edição de 2020 traz muitas informações que irão ajudar e interferir no comércio nos próximos meses.

Uma interferência, que acreditamos positiva, frente à perspectiva e expectativas da maior data do nosso calendário comercial, é o Natal.

É para essa data, que praticamente todo lojista e prestador de serviço tem canalizado suas energias, se preparando, buscando um renovo para suas empresas e forças para continuarem seus negócios em 2021.

Acreditamos num trimestre intenso para o varejo, mas que será de fundamental relevância para a recuperação dos negócios e no qual cada mês terá a sua história e projeções.

Em um cenário ainda em pandemia, as expectativas ainda incertas, serão baseadas a curto e médio prazo. Mas Barra Mansa, especialmente, tem se mostrado forte aos desafios e com notícias de empreendimentos inaugurando e se reformulando na cidade. E isso mostra a força de nosso setor.

Paralelo a isso, nós como re-

presentantes de entidades, estamos trabalhando nos bastidores para fazer com que o Natal seja muito marcante esse ano por meio da decoração da cidade. Um momento de trazer a magia a toda a população e aquecer nossa economia.

Um projeto de alto investimento, muita dedicação e o qual acreditamos que marcará a cidade nessa época especial para o varejo e para a vida de todos.

Nesse exemplar também, notícias de comportamento do consumidor, de adequação das empresas com a nova lei de proteção de dados, e notícias e novidades aos nossos associados, diante aos trabalhos da CDL em prol da classe lojista e empresarial.

A mensagem que deixo nessa reta final é a de que, como temos dito: o comércio é feito de superação! De união! De luta e de sonhos! Rumo ao Natal, rumo ao fechamento de um 2020 desafiador.

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




## Índice

As principais notícias desta edição



CDL sempre em defesa do empreendedorismo	<b>04</b>
Reta final de 2020 para o Varejo.	<b>05</b>
Uma engrenagem de oportunidades: assim é o varejo!	<b>06 e 07</b>
Tendências para a temporada de compras de fim de ano	<b>10</b>
Barra Mansa receberá linda decoração das entidades	<b>11</b>
LGPD: veja o que muda para o varejo.	<b>12</b>
Ano Bom Center: um legado para o bairro e para cidade	<b>18</b>
Associados, vem aí nova campanha de prêmios da CDL!	<b>20</b>

## Colunas

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

## Expediente

### Presidente CDL Executiva

Leonardo dos Santos

### Redação

Thaís Mattos - MTb 22776

### Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

### Revisão de Texto

Agência Communix

### Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

### Impressão

Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



## Contatos com a CDL

Câmara de Dirigentes Lojistas  
de Barra Mansa

Rua Rotary Club nº26 - Ano Bom  
Barra Mansa - RJ - CEP: 27.323-290

Recepção: (24) 3325-8150 ☎ (24) 99869-6165  
Administração: (24) 3325-8171 ☎ (24) 98819-0874  
Financeiro: (24) 3325-8155 ☎ (24) 99299-5755  
Plano Unimax: (24) 3325-8158 ☎ (24) 99936-3864  
Comercial: (24) 3325-8165 ☎ (24) 99299-6411

Site: [www.cdlibm.com.br](http://www.cdlibm.com.br)  
email: [cdlibm@cdlibm.com.br](mailto:cdlibm@cdlibm.com.br)  
Facebook: CdlBM  
Instagram: @cdlibmarramansa



## Dia das Crianças no comércio de Barra Mansa

Com a criatividade da criança, a brincadeira acontece em qualquer lugar! E fica muito mais divertida. Com esse tema, a CDL de Barra Mansa, promoveu a campanha do Dia das Crianças na cidade com o intuito de incrementar as vendas em mais uma importante data do calendário comercial.



## Outubro Rosa: Um toque pode salvar VIDAS!

A CDL Barra Mansa participa e se engaja nessa campanha, por vocês!  
O mês de Outubro já é conhecido mundialmente como um mês marcado por ações relacionadas à prevenção do câncer de mama. O diagnóstico precoce ainda é o maior aliado para o tratamento eficaz!



## Novembro Azul: Um sinal de alerta para a saúde dos homens!

A CDL Barra Mansa também adere ao movimento em prol da sua saúde!  
O mês de novembro é integralmente dedicado para reforçar o alerta e a importância da conscientização a respeito de doenças masculinas, com ênfase na prevenção do câncer de próstata, mais frequente entre os homens brasileiros, depois do câncer de pele.



## Trabalhando por você

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

### DIRETORIA EXECUTIVA

#### Presidente

Leonardo dos Santos

#### Vice-Presidentes

José Paulo Nogueira  
Almir Esteves Corrêa

#### Diretores:

#### Secretários

Jânio Alves Pereira  
Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães

#### Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes  
Vivaldo Moreira Ramos

#### Patrimônio

Marcos Antônio Arantes Alves

#### Produtos e Serviços

Xisto Vieira Neto  
Jair Francisco Gomes (licenciado)

#### Comercial

Paulo Sérgio Françoso Ávila (licenciado)  
José dos Reis de Oliveira

#### Eventos

Juliana Lanes Rolim

#### Propaganda e Promoções

Leandro Amaral de Albuquerque

#### Departamento Jurídico

Rômulo Gonçalves Silva (licenciado)

#### Diretor de CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

#### Conselho Fiscal

Rilmo Vieira de Souza (licenciado)  
Francisco Ramundo  
Luís Antônio Nogueira Feris

#### Suplentes do Conselho

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

#### Diretora Suplente

Natália Silva

#### Conselho Consultivo

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



# CDL sempre em defesa do empreendedorismo

## Entidade, encaminha ofícios à Alerj em defesa das reivindicações de interesse dos lojistas.

O Sistema CNDL possui cinco pilares. São eles a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), as Federações das Câmaras dos Dirigentes Lojistas (FCDLs), com representatividade nas 27 Unidades Federativas, 2000 Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs) e Associações Comerciais, a CDL Jovem e o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil).

Em conjunto, esses cinco pilares, fortalecem a representatividade do Sistema junto aos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário.

No papel de atuar como entidade de representação do varejo, fomentando diretrizes nas atividades econômicas, políticas e sociais do país, a CDL de Barra Mansa está sempre integrada às autoridades governamentais, buscando a obtenção de meios que permitam o fortalecimento da livre iniciativa, a diminuição da burocracia, a redução da carga tributária, a defesa das reivindicações de interesse dos lojistas e, sobretudo, contribuindo para o crescimento e desenvolvimento do país.

### CDL BM encaminha ofícios à Alerj a favor dos associados

No mês de agosto, a CDL Barra Mansa, encaminhou dois ofícios ao presidente da Assembleia Legislativa Estado do Rio de Janeiro (Alerj), Deputado André Ciciliano.

No documento enviado, a entidade roga pela análise da Substituição Tributária e estudo para viabilidade de redução na margem de valor agregado praticada, evitando puxar os preços do comércio para cima e tornando a economia mais competitiva.

“ A redução da Margem de Valor Agregado, para cálculo da substituição tributária, num primeiro momento pode produzir impacto negativo na arrecadação do Estado, mas por outro lado abre um cenário positivo para o crescimento da economia do nosso Estado. Somente assim conseguiremos fortalecer o comércio, com a geração de novos empregos e muito mais riqueza para a população,

implicando, diretamente, em um aumento de arrecadação.” (TRECHO do DOCUMENTO).

O segundo Ofício, a entidade explicou à Assembleia Legislativa, o desuso do Livro de Reclamações, o qual todo lojista deve ter em sua empresa, conforme a lei 6613/2013 criada com o propósito de assegurar o direito dos consumidores.

“ O propósito de assegurar o direito dos consumidores nunca teve efeito prático e está em desuso, por mais que os livros nela exigidos estejam disponíveis nos estabelecimentos. Isso não implica tolher os direitos dos consumidores, mas retirar umas das muitas obrigações que o empresário já possui, sendo que esta é sem sentido.” (TRECHO do DOCUMENTO).

A CDL de Barra Mansa aguarda retornos sobre tais demandas.



## Reta final de 2020 para o Varejo. Diferente de tudo Muitos desafios E mais forte do que nunca!

Nunca foi tão complicado definir o cenário para o final do ano, mas a certeza está na de que o comércio está para todos, se mexendo, se preparando e indo à luta.

“Não imaginávamos pensar passar por tantos detalhes estruturais, burocráticos e temerosos em relação à saúde e cuidado de nossas equipes e clientes, da forma como estamos tendo que agir no dia a dia de nossas empresas. A pandemia coronavírus mudou as rotinas do comércio, mexeu com cabeça e emoção de muitas pessoas. Foi e ainda é preciso muita mobilização e constante conscientização para enfrentarmos esse vírus que ainda ronda as ruas...as pessoas. Por isso, a visão de curto prazo ainda está muito nebulosa e passar por este período será mais um desafio deste ano. Mas vamos vencer!” – Leonardo dos Santos, presidente da CDL Barra Mansa.

A pergunta é para todos: como será a evolução do varejo até dezembro? Certamente cada um tem as suas previsões e projeções, mas em registros comparados ao primeiro semestre, as expectativas – nessa reta final de um ano tão inédito - devem ser analisadas a curto prazo, talvez mensais ou mesmo semanais. Afinal, a cada semana o mundo, e aqui no Brasil, as cidades acompanham a evolução da pandemia, o que reflete diretamente nas resoluções da sociedade.

O comércio busca a todo momento entender e se adaptar ao “Novo Normal” e isso é a certeza de toda a elaboração das ações até o final do ano. Mas quais novos hábitos irão perdurar e quais não serão alterados?

“Nós como empresários não podemos nos esquecer, que em meio a tantas tarefas em nossas empresas, será o momento do ano de preparação para 2021. Uma hora essencial para que os negócios saiam bem desse ano e garantam boas surpresas no próximo ano”, acredita Leonardo.

### DIFERENTES RESULTADOS EM DIFERENTES SETORES

A pandemia criou situações bem distintas para diferentes setores e regiões. Alguns foram beneficiados e outros sofreram bastante, e dessa forma a economia irá funcionar diferente para cada negócio. Certamente diferentes previsões serão desenhadas, segundo os especialistas.

### RETA FINAL DE 2020

O importante para a reta final de 2020, é planejar a retomada de forma constante para que no último trimestre o seu negócio esteja preparado para uma economia bem mais

positiva do que atualmente. Tudo depende da evolução da pandemia, mas nessa hora temos que pensar positivo e ter cenários com esta visão para não se perder o “timing” da retomada.

- Pensar nas decisões de agora com os efeitos para 2021.
- Montar um plano inicial para 2021 com o reflexo nos planos atuais vai ajudar a pensar no curto e no médio prazo
- Buscar inovação e se digitalizar. Soluções fora da caixa irão fazer a diferença.
- Buscar novos conhecimentos também é extremamente importante.
- Se preparar em tudo o que puder para capturar as melhores oportunidades.
- Pensar positivo e saber liderar e motivar as equipes para acreditarem que tudo vai passar, vai criar um ambiente melhor e mais positivo.

É preciso superar as dificuldades e em poucos meses, os times e o varejo sairão muito mais fortes.

Conteúdo: Promoview

DEZ

NOV

OUT

RUMO À  
2021

# Uma engrenagem de oportunidades: assim é o varejo!

Em meio à pandemia, o comércio de Barra Mansa recebe grandes lojas varejistas e o investimento de empresários com abertura de lojas, reformulação e mudanças de ponto visando o futuro de seus negócios.

Para quem já leu o livro “Antifrágil”, e quem vivencia os riscos dos negócios a cada dia, consegue entender que as definições vão além das definições de Frágil e Forte (Robusto). E que existe um terceiro conceito que é ser Antifrágil.

E em meio a todo o cenário econômico que o mundo, o Brasil, e Barra Mansa enfrentam no ano de 2020, muitos comerciantes e prestadores de serviço tem se comportado de maneira “antifrágil” e mostrado a força do empreendedorismo, a energia em superações, a esperança no futuro que está batendo na porta.

O livro escrito por Nassim Nicholas Taleb, considerado um dos maiores pensadores do mercado financeiro e professor de riscos da Universidade de Nova York, explica que coisas frágeis se perdem com o caos. Coisas antifrágéis se beneficiam!

“Antifrágil” tem aplicação total para qualquer pessoa pois ajuda a lidar com os riscos e incertezas presentes nos mais diversos âmbitos da vida.

E dentro desse conceito, segundo o autor, o que dita o futuro é como se lida e encara o risco das coisas. Em geral, tendemos a fugir do risco, pois achamos que sairemos mais fracos de situações de desordem. Porém, se nos tornarmos antifrágéis, poderemos ganhar com o caos! Coisas frágeis perdem com a volatilidade, coisas robustas resistem, coisas antifrágéis se beneficiam disso.

Comparando ao “caos” que uma pandemia traz a uma nação, o setor empresarial, se vê na necessidade de seguir em frente e se adaptar. O desafio cada vez maior vai ser o de se manter atualizado. As crises acontecem sem consentimentos, mas cabe a cada um decidir vai se beneficiar delas ou não.

## E como o varejo tem se beneficiado?

Mesmo tendo consciência dos fatores externos e inesperados que o mundo econômico traz, e trouxe de forma impactante com a chegada de uma pandemia mundial, afetando a vida e a saúde de pessoas e empresas de uma forma geral, o que se viu foi uma mudança necessária, rá-

pida e generalizada de – muitos – comerciantes e prestadores de serviço.

Foi preciso encarar a realidade e agir. Muitos foram para o combate e mexeram as estruturas. Muitos se adaptaram na forma como conseguiram para sobreviver. E resistem, e permanecem e não desistem!

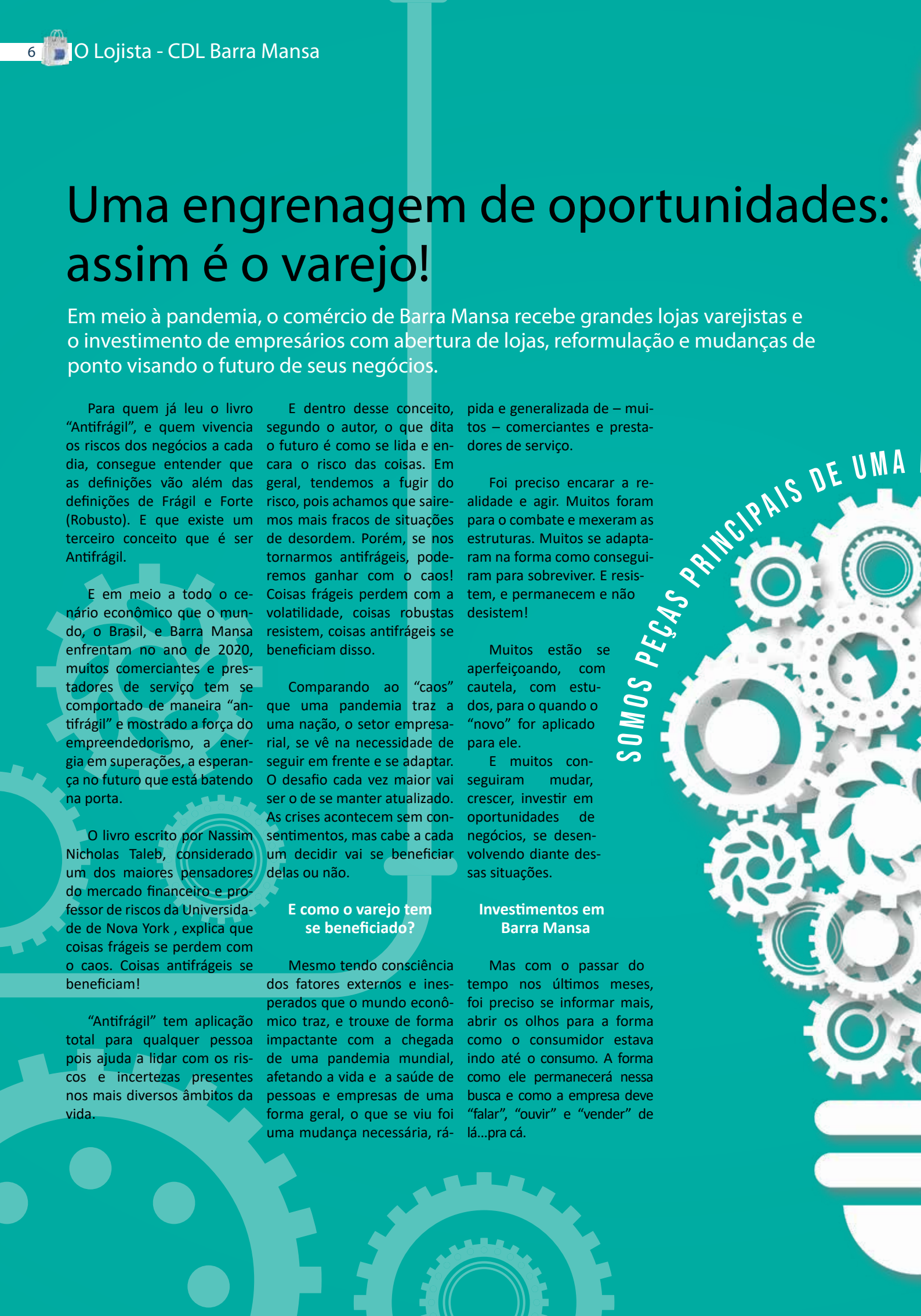
Muitos estão se aperfeiçoando, com cautela, com estudos, para o quando o “novo” for aplicado para ele.

E muitos conseguiram mudar, crescer, investir em oportunidades de negócios, se desenvolvendo diante dessas situações.

## Investimentos em Barra Mansa

Mas com o passar do tempo nos últimos meses, foi preciso se informar mais, abrir os olhos para a forma como o consumidor estava indo até o consumo. A forma como ele permanecerá nessa busca e como a empresa deve “falar”, “ouvir” e “vender” de lá...pra cá.

SOMOS PEÇAS PRINCIPAIS DE UMA





***Foi preciso encarar a realidade e agir. Muitos foram para o combate e mexeram as estruturas. Muitos se adaptaram na forma como conseguiram para sobreviver. E resistem, e permanecem e não desistem!***

De repente, o consumo chegou novamente, lentamente, mas de forma progressiva e...bem diferente.

E fechando o semestre de um ano inédito, a cidade de Barra Mansa se viu apresentada por tantos “antifrágéis”, que inovaram em seus negócios. Que acreditam na força do comércio de rua!

Empresas de grandes redes varejistas se instalaram e estão para serem instaladas, lojistas mudaram suas fachadas, seus escritórios, capacitaram suas equipes, mudaram de ponto visando vendas maiores e atendimento melhor ao público, muitas pequenas empresas abriram novas lojas, investiram em delivery, nas suas embalagens, na forma de VENDER e ATRAIR o público.

Eles estão nas ruas, nas redes sociais, nos telefones!

E os lojistas? Ahh esses são guerreiros e estão na luta, estão atrás do balcão, muitas vezes no caixa, recebendo mercadoria, atendendo com

cautela e “cheios de saudades”, seus clientes novos e aqueles antigos que conhecem até toda a família.

Ao mesmo tempo em que estão com a mão na massa, eles ficam cheios de ideias na cabeça, estruturando como praticá-las e como vendê-las.

**ENGRENAGEM DE OPORTUNIDADES!**

*Porque o varejo é assim: mutável, cheio de novidades nas prateleiras e nas mentes! Quando parece estar quietinho, muita coisa acontece lá atrás em seu estoque!*

*E pode saber: é assim que vem coisa nova pra você! Sempre! Sem parar! Como uma engrenagem de oportunidades!*



## Novos Associados CDL - Agosto / Setembro

- AUTO CAR SERVICE
- CAFÉ NO PONTO
- DR DISTRIBUIDORA
- GARCIA SAFRA ONÇA
- GILMISSON MARQUES DE OLIVEIRA
- LOCAVAN
- MARINA FARIA SILVEIRA
- MIX BG
- MOOD ROUPAS
- NOVA UNIÃO
- PADARIA PADOKA
- PLENATRAN INSPECAO VEICULAR
- RECUPERA CAR
- SÍLVIO ROGÉRIO SACRAMENTO
- STILLUS LINGERIE
- THAIS GOMES CERIMONIAL
- TINA BACANA

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

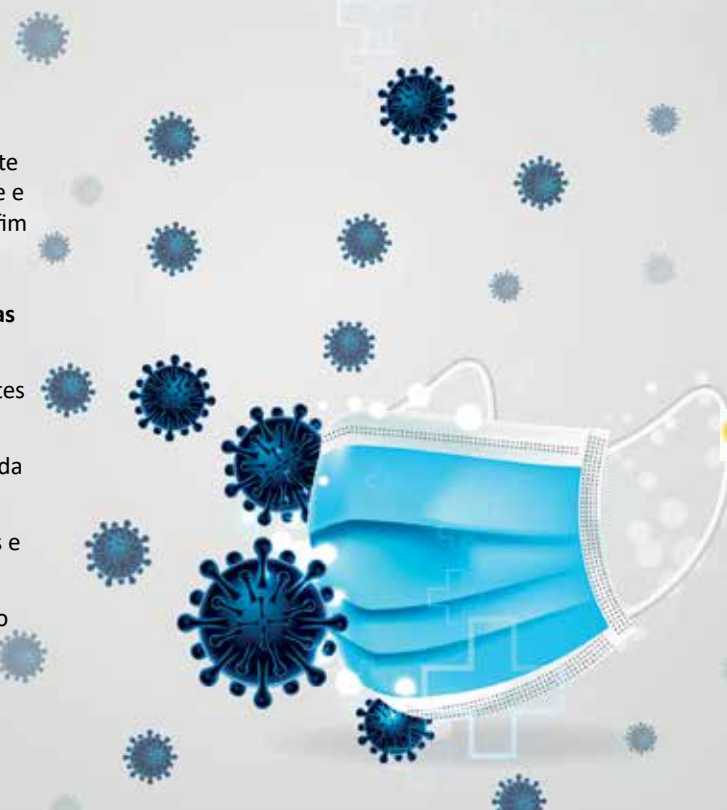


## Juntos no combate ao Coronavírus. Comércio seguro!

Mantenha o protocolo de segurança em sua loja nas ações de combate ao Coronavírus. Vamos fazer a nossa parte para que o vírus não propague e mantermos as atividades do comércio funcionando normalmente nesse fim de ano.

**Continue seguindo os padrões de higienização e medidas preventivas necessárias:**

- Intensifique a rotina de limpeza e higienização de todos os ambientes das lojas;
- Disponibilize álcool gel ou álcool 70% ao cliente no balcão de entrada na loja e no caixa;
- Respeite o uso obrigatório de máscara para todos os colaboradores e clientes;
- Mantenha a distância mínima de 1 metro de outra pessoa, evitando assim qualquer contato físico;
- Respeite o horário de funcionamento conforme decreto municipal vigente.





# A importância da empatia e do atendimento humanizado

Relacionamentos mais transparentes, personalizados e satisfatórios para todos.

Por mais que pareça óbvio, o maior pilar da humanização é: o contato humano.

Toda a tomada de decisão que os clientes têm depende da forma como eles se relacionam com a marca, com a loja. Quanto mais humanizado, próximo e personalizado for o atendimento, maior será a identificação das pessoas e melhores os resultados do seu negócio.

E o atendimento humanizado também está no ambiente digital, na forma como você posta, como escreve e divulga para seu público. Ele é sua peça chave – em todos os momentos!

**Como prestar um atendimento humanizado mais eficaz em tempos de pandemia?**

## Capacite a equipe

A equipe devem estar preparada para lidar com clientes que estejam sendo afetados pela Covid-19, direta ou indiretamente. Por exemplo, um consumidor pode entrar em contato para negociar um débito porque acabou de perder o emprego, outra alguma emergência.

Mesmo que não possam abrir exceções, pode construir ótimos relacionamentos

e melhores resultados na satisfação do cliente. Uma boa sugestão, por exemplo, é a técnica “Vamos ver se conseguimos encontrar a resposta para esse problema juntos”. Esse tipo de acolhimento na linguagem pode fazer bastante diferença.

## Explore o potencial dos canais digitais

As redes sociais e outros canais digitais permitem ativar diversas estratégias para criar mais empatia e fortalecer o atendimento humanizado. Uma ótima sugestão é utilizar a criatividade para elaborar uma solução digital. Identifique seus pontos fortes em relação às necessidades atuais do consumidor e crie uma versão digital que também pode supri-las.

## Criar novos canais de venda

A empresa deve estar preparada para

responder e vender em todos os canais digitais.

É importante que os colaboradores interajam, conversem, entendam as dúvidas de cada pessoa e se proponham a resolver os problemas o mais rápido possível.

**Proatividade:** A proatividade é fundamental para que os clientes se sintam servidos, reconheçam a qualidade do atendimento e continuem fiéis à marca.

**Simplifique:** Quanto maior é a burocracia, mais tempo demora o atendimento e piores são os resultados de satisfação. Por isso, busque simplificar o que pode ser simplificado!

## Conclusão

Mais do que ninguém, você e sua equipe sabem como chegar ao seu cliente e atender da forma como o agrada. Cada vez mais transparente, personalizado e satisfatório para todos.



# Varejo & Natal 2020

Tendências para a temporada de compras de fim de ano, dicas e comportamento nas vendas. Sua loja está preparada para as vendas no Natal 2020?

O Natal da pandemia. Ainda com incertezas sobre como será daqui a alguns meses, mas segundo os especialistas do varejo mundial, a primeira das recomendações é, definitivamente, prestar mais atenção em como os seus clientes estão consumindo neste momento.

Passear pelas lojas não é mais uma realidade, então por que não preparar uma estrutura que ajude o seu cliente a agilizar sua compra?

Prepare uma boa sinalização, treine os seus funcionários para ajudarem no processo de escolha do produto e não se esqueça de produzir conteúdos sobre a segurança que a sua loja oferece. As lojas físicas precisam convencer os compradores de que é seguro entrar. Assim, os funcionários devem estar prontos para direcionar rapidamente os clientes para a área certa do estabelecimento.



## Visita otimizada

Uma das novas necessidades no contexto de pandemia é adaptar o layout da loja para visitas rápidas. É preciso estar pronto para os novos hábitos de compra dos consumidores.

## Vitrine enfeitada e clima Natalino a todo vapor

Que época linda, contagiante e que merece toda atenção mesmo sem "aglomeração".

## Equipe extra

Lojistas já estão acostumados a contratar reforços para o Natal e, dessa vez, não será diferente. É preciso se organizar e agilizar os sistemas de delivery e o novo dia a dia do comércio. Separar itens para entrega, manter o local organizado e ajudar os clientes a decidirem mais rápido suas compras são tarefas que trazem uma grande necessidade de contratação. Se prepare, pois a competição por

esse tipo de profissional pode ser grande.

## Trocas

Preparem para receber mais trocas do que de costume. Sem poder ir à loja para provar ou ver o produto pessoalmente, os clientes tenderão a comprar mais do que precisam. Ainda é preciso pensar em processos adicionais de higienização para lidar com os retornos.

Ainda faltam alguns meses mas você já pode ir pensando em quais transformações devem ser feitas no seu negócio para aumentar ainda mais suas vendas neste período. Mesmo com padrões de consumo diferentes, as perspectivas, para os economistas, é de clientes dispostos a gastar nesse Natal 2020!





## “Natal Luz e Magia”: Barra Mansa receberá linda decoração pelo projeto da CDL, ACIAP e Sicomércio.

Vamos juntos resgatar a essência natalina nesse momento tão difícil e fazer a diferença para a população e para os empresários da cidade.

Um Natal de luz, de paz e de esperança de dias melhores! É o que desejam a CDL Barra Mansa, ACIAP e Sicomércio.

O projeto está sendo realizado pelas entidades com apoio da prefeitura. Em reunião na sede da CDL, o prefeito Rodrigo Drable e secretários municipais conheceram detalhes dessa ação que vai invadir as ruas do centro da cidade para o período festivo.

O presidente da CDL Barra Mansa, Leonardo dos Santos, explicou que o projeto tem o objetivo de resgatar essa magia e enfeitar o centro da cidade para essa data tão importante, garantindo, assim, o espírito natalino, iluminando o comércio barra-mansense e, consequentemente, movimentando a economia neste fim de ano. “É um projeto de grande investimento. Um presente dessas entidades para a população de Barra Mansa. Acreditamos que deixar a cidade bonita reflete diretamente na autoestima das pessoas, especialmente neste período tão delicado que estamos atravessando”.

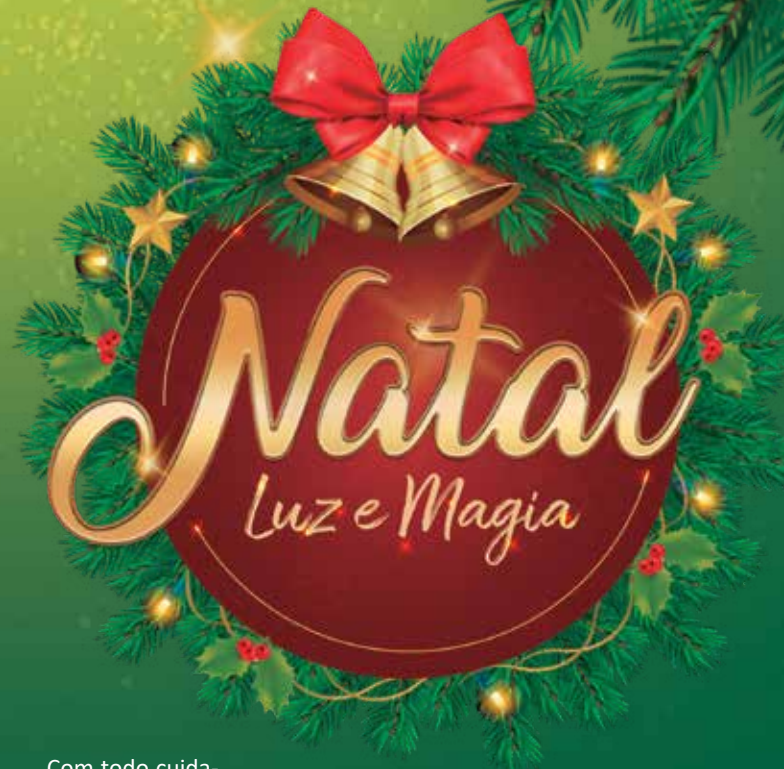
Para o vice-presidente comercial da ACIAP, Matheus Gattás Alves da Silva, essa é a hora de se resgatar a autoestima da cidade. “Vivemos uma crise econômica muito difícil e, quando estávamos nos recuperando, fomos surpreendidos por uma pandemia. Ao mesmo tempo em que o comércio era o setor mais atingido, milhares de pessoas choram por mortes

por conta da Covid-19. Por isso, este ano, pensamos num Natal que abordasse o renascimento, a esperança. Foi um ano muito complicado e queremos trazer para Barra Mansa o otimismo e a fé por dias melhores para 2021”, declarou.

### Cenografia e Iluminação

Entre as vias que irão receber os ornamentos estão: a Avenida Joaquim Leite; a Rua São Sebastião; a Rua Dr. Mário Ramos; a Praça da Matriz e a Praça da Liberdade. Ações contemplarão bairros comerciais também. Os postes do centro da cidade serão enfeitados com luminosos, de estrutura metálica e com LED. Também haverá árvores sakuras 3D de seis metros cada, espalhadas pelo local. Além disso, bolas com estrelas e luas feitas com mangueiras de LED deixarão a cidade mais brilhante somada a ornamentos de cometas distribuídos em pontos estratégicos. As famílias não vão resistir em tirar fotos na Praça da Liberdade, que contará com uma caixa de presente 3D com piscas, de 4,5 metros de largura e 4 metros de altura, e uma árvore de Natal luminosa com 9 metros de altura. Um lindo presépio tamanho real será montado na Matriz que contará com muitas luzes também.

E um pórtico dará as boas vindas as famílias e reafirmará a chegada do Natal 2020 em Barra Mansa.



Com todo cuidado a fim de evitar aglomerações, não haverá festividades para inauguração do “Natal Luz e Magia” que tem data prevista para 16 de novembro. A Orquestra Sinfônica também fará apresentações em pontos diferentes da cidade nesse fim de ano.

**Aguardem  
que boas surpresas  
estão por vir, trazendo  
a magia do Natal  
aos barra-mansenses  
e incrementando a  
economia da cidade!**

Fotos acervo Tecnolamp





# LGPD já está em vigor. Veja o que muda para o varejo.

Agora, empresas e órgãos públicos e privados deverão adotar uma série de medidas para evitar que cidadãos tenham seus dados vazados

A Lei Geral de Proteção de Dados, inspirada na GDPR europeia, que foi sancionada pelo presidente Jair Bolsonaro entrou em vigor em agosto de 2020 e se sua empresa não estiver adequada, com um efetivo compliance, poderá sofrer sanções administrativas que podem chegar no patamar de 50 milhões de reais.

A legislação ainda prevê a possibilidade de reparação por danos coletivos em ação judicial pelo descumprimento das obrigações prevista na legislação de proteção de dados.

A LGPD não faz qualquer distinção entre pequenos ou grandes empreendimentos, ou entre o volume de dados que

é manuseado. Ela vale tanto para a loja do bairro que vende bolos caseiros e que possui um pequeno cadastro de clientes, quanto para provedores de acesso à internet com seus milhões de informações circulando diariamente em seus bancos de dados.

Agora, empresas e órgãos públicos e privados deverão adotar uma série de medidas para evitar que cidadãos tenham seus dados vazados. Apesar de a legislação ter um grande impacto sobre o varejo, pesquisas recentes mostram que 85% das empresas ainda não estão preparadas para a LGPD.

Para o presidente da Confederação Nacional de Dirigente

Lojistas, José César da Costa, as micro e pequenas empresas são as que estão mais vulneráveis. “É preciso acelerar o processo de maturidade das organizações para evitar complicações futuras que podem complicar ainda mais a situação das empresas já combatidas pela crise causada pela Covid”, diz.

## Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD)

Uma das principais preocupações a respeito da vigência da lei sem uma autoridade regulando é a insegurança jurídica que ela pode causar para as empresas no período.

As punições no âmbito da

LGPD só poderão ser aplicadas pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD). A autoridade teve o decreto sobre sua criação publicado no Diário Oficial da União no final do mês passado, mas aguarda a data de publicação da nomeação do seu diretor-presidente no DOU para ser completamente constituída.

Entidades argumentam que sem a ANPD, a função educativa da autoridade, de orientar a sociedade sobre as novas normas e contribuir para que as empresas avancem em seus projetos de segurança e cumpram com as determinações estabelecidas pela LGPD, ficará sem o seu cumprimento.

## Passo a passo para se adequar à lei LGPD

**01**

### Mapeamento de Dados:

A empresa deve mapear dados estruturados e desestruturados – onde estão armazenados, no que consistem, que tem acesso, etc.

### Avaliação técnica:

Um corpo técnico deve avaliar o mapeamento para identificar quais regras da LGPD se aplicam e quais mudanças devem ser feitas.

**02****03**

### Plano de ação:

A empresa deve estabelecer quais políticas e programas irá adotar para se adequar à lei.

### Implementação:

O varejista deve treinar sua equipe e garantir que a cultura de proteção de dados se consolide no dia a dia da empresa.

**04**

# Empresários, fiquem atentos nos principais pontos da LGPD

Agora é hora de se adaptar às regras, fiquem de olho.

## Dados pessoais sensíveis:

Dados como origem racial ou étnica, convicção religiosa, opinião política, precisam de justificativa legal para serem tratados. O varejista tem que avaliar se precisa mesmo saber qual é, por exemplo, a religião de um candidato participante de um processo seletivo.

## Consentimento:

O usuário precisa consentir para o tratamento de dados pessoais, desde os mais simples como nome, telefone, email e endereço. Cabe a quem trata o dado, provar o consentimento obtido.

## Linguagem clara:

A solicitação de dados deve ser feita de forma clara e fácil de compreender.

## Finalidade:

Varejistas terão de deixar claros os fins para a coleta de informações. Dados adquiridos para uma finalidade específica não podem ser utilizados para outra sem consentimento.

## Direito de excluir dados:

O cidadão ganha o direito de questionar empresas sobre a existência de informações sobre ele em banco de dados e solicitar a alteração ou a exclusão sempre que quiser, sem necessidade de justificativa.

## Notificação de vazamentos:

Caso ocorra alguma violação de segurança, a empresa deverá notificar os titulares afetados, usando linguagem clara.

## Sanções:

As empresas que violares as regras da lei estarão sujeitas a multas no valor de até 2% do faturamento do negócio com limite de R\$ 50 milhões por infração. Quem tiver adotado medidas para se adequar à lei poderá receber penalização mais branda do que as empresas que forem negligentes. A lei já está em vigor mas as sanções estão adiadas para 2021.

# Clube de VANTAGENS

## UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

### SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

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

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

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

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

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

### EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

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

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

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

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

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

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

**CRECHE ESCOLA FAVO DE MEL**

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

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

### ESTÉTICA

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

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



### LAZER / ACADEMIA

**ALDEIA DAS ÁGUAS**  
Desconto de 25% em hotelaria; 50% para locação de qualquer sala ou espaço do Centro de Convenções; Isenção total da taxa de adesão para a cessão de uso tipo Familiar, Casal ou Individual; 25% de desconto no valor total do ingresso.

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

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

**COLISEUM ACADEMIA**  
Descontos Especiais. Musculação a partir de R\$58,50 e Passe Livre (12 atividades) a R\$ 125,00. Spinning, Artes Marciais, Zumba e muito mais.

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

### ENTIDADES PARCEIRAS

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

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

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

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

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

### CONSULTORIA

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

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

### SEGURO E CONSERVAÇÃO

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

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

**ATOS CONSERVADORA**

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

### MARKETING

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



# Benefícios em fazer parte da CDL BM

Todo grande negócio começa com uma oportunidade. E com o apoio da CDL Barra Mansa, sua empresa vende mais, correndo menos riscos, porque você conta com produtos e serviços especializados. O Departamento Comercial da CDL está à sua disposição para apresentar o Mix de Produtos e Serviços que sua empresa, como associado da entidade, pode já utilizar! E confira ao lado o que a CDL Barra Mansa pode fazer por você e pelo seu negócio!

Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

Acesse nosso site: [cdlbm.com.br](http://cdlbm.com.br)

#### Redes sociais:

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

Instagram: @cdlbarramansa.

#### Contatos atendimento geral:

24. 3325-8150

#### Núcleo de Atendimento ao

#### Associado:

24. 3325-8168

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

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

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

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

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

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

01

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

02

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

03

04

05

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

06

07

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

08

09

**Participação em campanhas nacionais realizadas em todo Brasil, junto ao Sistema CNDL**, demonstram a preocupação dos cedelistas com a vida da população e o desenvolvimento econômico-social do Brasil

10

11

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

12

## SERVIÇOS

**TIRA-DÚVIDAS JURÍDICO**

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

**CERTIFICAÇÃO DIGITAL SPC**

Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados.

**SPC BRASIL**

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

## CANAIS DE INFORMAÇÃO

### O Lojista

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



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



Redes Sociais  
@cdlbm

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





**NOVO CONVÊNIO PARA OS ASSOCIADOS DA CDL BM!**



Serviços de Consultoria e Treinamento. Especializada em vendas, desenvolvendo equipes e gestores!

## CDL BM firma novo convênio para o associado com benefícios para Consultoria e Treinamento

MC& Consultoria e Treinamentos é uma empresa com expertise no segmento lojista, buscando melhores resultados em vendas.

Treinar uma equipe de vendas com expertise nos setores varejistas é um diferencial que todo lojista precisa para investir em seu negócio. Utilizando treinamento especializado em vendas de varejo, sua equipe pode aprender como satisfazer o potencial máximo de seu cliente, gerando mais negócios e vendas.

Nesse sentido, a CDL de Barra Mansa firmou seu novo convênio com planos de descontos exclusivos para associados CDL Barra Mansa.

Os valores de consultoria são determinados de acordo com os tipos de serviços solicitados pelo empresário e de acordo com a demanda e o número de colaboradores da empresa.

A MC& Consultoria e Treinamentos presta serviços de Consultoria e Treinamento, desenvolvendo Equipes e Gestores, e promovendo:

- Qualidade do Atendimento
- Engajamento de Pessoal
- Estratégias de Vendas
- Foco em Resultados

Se você é associado CDL BM e tem interesse nesse serviço, entre em contato conosco pelo telefone (24) 3325.8158 ou diretamente com a empresa: (24) 3212-3534 / (24) 99963-6456 | Rua 14, Pontual Shopping - Sala 920, 9º andar – Vila Santa Cecília – Volta Redonda. E- mail: mcconsultoriagrpf@gmail.com

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

Lembre-se seu benefício é pessoal e intransferível.

Verifique a data de validade do cartão.

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

**IMPLANTAÇÃO BIOMETRIA FACIAL**

**SINDPASS**

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

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

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

12 ESTADOS

200 UNIDADES

3.200 CIDADES

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

**VAI ENVIAR? VÁ PELA GENEROSO!**

**TRANSPORTES GENEROSO**



## Eleições 2020 a caminho e a importância do Voto Consciente

Em razão de a pandemia de Covid-19 ter adiado as Eleições Municipais de 2020 para os dias 15 e 29 de novembro – respectivamente, 1º e 2º turnos de votação, os candidatos das Eleições Municipais 2020, desde o dia 27 de setembro, estão autorizados a fazer propaganda eleitoral, inclusive na internet. A propaganda eleitoral é aquela que promove o candidato e a sua plataforma eleitoral no âmbito público.

Apesar desse adiamento das eleições, a propaganda eleitoral continuará seguindo as normas estabelecidas na Resolução TSE nº 23.610/2019.

E nesse período, a população terá o tempo para conhecer os candidatos, saber sua história, principalmente política, como cidadão, agir com o Voto Consciente.

A princípio, quando se fala em voto consciente, faz-se referência à importância de um voto tomado a partir de informações adequadas.



O eleitor deve pensar na coletividade, nas pessoas que o rodeiam: o que elas querem? O que eu acredito que elas precisam? O que o possível candidato sabe sobre a sociedade, a cidade, o estado em que vivemos? É esse tipo de questionamento que deve estar na mente de um eleitor na hora de definir seu voto.

Fica o convite para que nas eleições 2020, assim

como em todas, conheça os candidatos, escolha por aquele que fale a sua língua, que pense como você, que trabalhe do jeito que você acredita, entenda as potencialidades, necessidades, desejos e vontades enquanto sociedade organizada.

*Votar é uma questão de cidadania e o voto consciente cumpre essa missão!*

**UMA homenagem A QUEM NOS ABASTECE COM INFORMAÇÕES!**

E nosso obrigado por acompanhar e noticiar as lutas e as conquistas de nosso setor.

**PARABÉNS A VOZ DA CIDADE PELOS 50 ANOS DE HISTÓRIA ESCRITA COM SERIEDADE E COMPROMETIMENTO!**

CDL Barra Mansa

l@cdlbarramansa | cdlbm.com.br

Está de olho no **PIX?**

Saiba tudo em um piscar de olhos.

Leva menos de 1 minuto para fazer o cadastro.

Acesse: [sicoob.com.br/web/pix](https://sicoob.com.br/web/pix)

SICOOB

Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

**20 Anos Bom**

GRÁFICA E EDITORA

QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24) 3323.1812 3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843  
Ano Bom - Barra Mansa - RJ  
[graficaanobom@valgraph.com.br](mailto:graficaanobom@valgraph.com.br)  
[www.graficaanobom.com.br](http://www.graficaanobom.com.br)

Acabamos

VISA

RECICLADO

FSC MISTO 20



# Ano Bom Center: “um legado para o bairro, uma das alavancas da economia da cidade”

Há muitos anos o bairro Ano Bom tem se firmado como uma das grandes alavancas da economia de Barra Mansa, se destacando por um comércio forte e que atrai consumidores de outras cidades principalmente em busca de lazer e da gastronomia.

Chegando para valorizar ainda mais essa localidade, o Ano Bom Center – o primeiro edifício inteligente de Barra Mansa, abriu suas portas em meio à pandemia e trouxe um dinamismo na prestação de serviço, na área da saúde e do comércio. Segundo os proprietários 80% dos locatários são novos negócios, expansões ou filiais, gerando inclusive, com isso, mais empregos e renda na cidade.

## Estrutura e Instalações

O Ano Bom Center possui uma arquitetura moderna no estilo industrial com foco em acessibilidade e consciência ambiental, utilizando rampas nas calçadas que também tem identificação para pessoas com deficiência visual, elevadores, iluminação de led e energia limpa e sustentável.

São dois andares de lojas em estilo mall e mais quatro andares de salas comerciais que reúnem profissionais e empresas referências da região. O estacionamento rotativo também conta com três andares, com mais de 100 vagas, que influenciarão diretamente na procura dos consu-

midores devido à praticidade, conforto e segurança desde a sua chegada.

Uma das áreas preferidas por quem tem frequentado – e trabalhado no novo prédio – é a área de convivência. Segundo os proprietários do Ano Bom Center - verdadeiros apaixonados por Barra Mansa e pelo bairro Ano Bom onde começaram sua história empresarial – poder apreciar a cidade com essa vista é compensador. “Um local que permite uma pausa com uma das vistas mais bacanas de nossa cidade a qual somos apaixonados!”, diz Romênio Duque.

“Nosso objetivo com esse empreendimento é facilitar o dia a dia das pessoas, tanto dos que trabalham aqui, quanto dos clientes que vem nos visitar. O conceito é de otimização de tempo, que vale tanto nos dias de hoje. É o paciente poder vir a uma consulta em um dos nossos consultórios e aproveitar para almoçar, tomar um café, ir a um salão de beleza ou até malhar em um dos estúdios que aqui se encontra. Nos dias de hoje, ter uma rotina mais saudável, com mais tempo é fundamental para uma boa qualidade de vida.”, explica o empresário.

Após quase seis anos de obra, o novo Centro de Negócios & Serviços promete trazer muita novidade e facilidade à população como um todo, além de atrair público inclusive de cidades vizinhas.



Dentre os empreendimentos no local, estão renomados profissionais e estabelecimentos da saúde, beleza, direito, moda, entre outras novidades esperadas pela população nessa área da cidade tais como: cartório, agência de viagens, chaveiro, ótica, um posto de autoatendimento do Saae Barra Mansa, todos já em funcionamento.

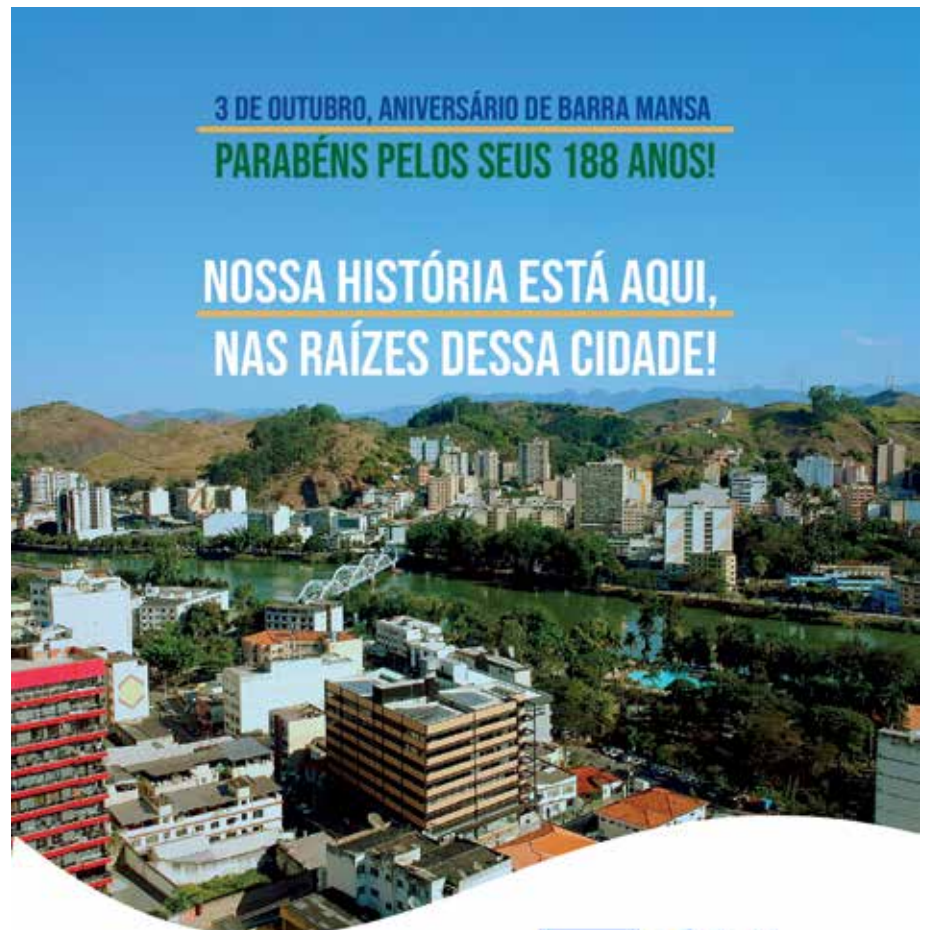
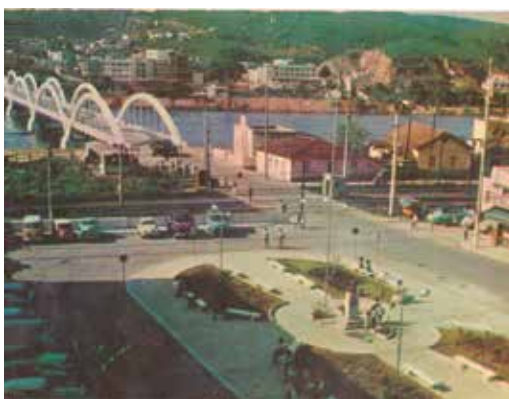
A CDL Barra Mansa agradece por esse empreendimento e legado para a cidade e deseja sucesso a todos que acreditaram e apostaram nesse grande negócio!





# Click CDL

Em 3 de outubro, a cidade de Barra Mansa comemorou seus 188 anos. No click dessa edição, alguns dos registros do nosso comércio, de nossa cidade ....de nossa história! Parabéns Barra Mansa!



UMA HOMENAGEM DA CDL BARRA MANSÁ





# VEM AÍ...

## A CAMPANHA DE NATAL DA CDL BARRA MANSA COM PRÊMIOS EM VALE COMPRAS

↓

ADESÃO GRATUITA DO LOJISTA ASSOCIADO DA CDL BARRA MANSA.

↓

PRÊMIOS EM VALE COMPRAS PARA SEREM USADOS NA LOJA QUE  
CONTEMPLOU O CONSUMIDOR.



@CDLBARRAMANSA  
CDLBM.COM.BR