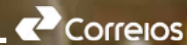


Mala Direta  
Básica

29.291.093/0001-32  
CDL BARRA MANSA



# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 119 - jul ago/2026  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)  
[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)  
[Instagram - @cdlbarramansa](https://www.instagram.com/cdlbarramansa)



Quando abrimos as portas do nosso negócio,  
colocamos em movimento a esperança, a coragem  
e a vontade de fazer acontecer todos os dias.

# Feliz Dia do Comerciante

16 DE JULHO



## Parabéns Comerciantes!

Cada vez que abrimos as portas da nossa empresa, reafirmamos a nossa fé no trabalho, na cidade e no futuro que queremos construir.

Pelo dia 16 de julho, Dia do Comerciante, quero parabenizar todos os nossos associados, empresários e empreendedores que, com coragem e dedicação, ajudam a construir o desenvolvimento de Barra Mansa. Cada loja, empresa e prestador de serviço tem uma história de trabalho, desafios e de conquistas que merece ser valorizada.

Sabemos que empreender não é uma tarefa fácil. O comerciante enfrenta mudanças no mercado, novas exigências, custos, impostos, concorrência e tantos outros desafios. Mas também sabemos da força da nossa classe, da capacidade de se reinventar e da importância de caminhar junto.

Por isso, a CDL Barra Mansa segue trabalhando para estar cada vez mais próxima dos seus associados. Neste segundo semestre, teremos novas ações, cursos, eventos, campanhas, encontros e oportunidades de capacitação, sempre com o objetivo de fortalecer o comércio, levar informação, promover conexões e contribuir para o crescimento das empresas da nossa cidade.

Convidamos vocês para estarem conosco. Unidos, conseguimos representar melhor a nossa classe, defender os interesses dos empresários e contribuir para o progresso do comércio de Barra Mansa.

E juntos trabalharemos para valorizar quem empreende, quem gera emprego e renda, quem acredita no futuro da nossa cidade.

Boa leitura a todos! Parabéns Comerciantes!

*José Paulo Nogueira  
Presidente da CDL BM*

## Índice

As principais notícias desta edição



Ser associado CDL Barra Mansa é ter acesso a uma rede de benefícios	<b>04</b>
Reserva de estandes para a Flumisul 2026	<b>05</b>
CDL BM e CDL Jovem em importantes ações voltadas ao fortalecimento do comércio.	<b>06 e 07</b>
Copa do Mundo 2026 movimentando o varejo	<b>10</b>
No Dia do Comerciante, uma reflexão sobre coragem, propósito e amor pelo próprio negócio!	<b>11</b>
Reforma Tributária: novo modelo não acaba com o Simples, mas exige atenção dos empresários	<b>12</b>
Toda venda a prazo envolve um risco. Você está protegido dos dois lados?	<b>13</b>
Se prepare para o EMPRETEC na CDL Barra Mansa!	<b>18</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

José Paulo Nogueira

### Jornalista Responsável

Redação:

Thaís Mattos - MTb 22776

### Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

### Impressão

Gráfica Drumond - 1.000 exemplares



## CDL Centro

Rua Rio Branco, 70  
Centro - Barra Mansa  
(24) 3325-8167 ☎ (24) 98869-6165

## Certificação Digital

**CDL Centro**  
(24) 3325-8167 ☎ (24) 98869-6165



## Contatos CDL

Câmara de Dirigentes Lojistas  
de Barra Mansa

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

Recepção: (24) 3325-8151

Administração: (24) 3325-8171 ☎ (24) 98119-0874

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

# Uma conquista histórica para Barra Mansa

Barra Mansa intensifica apoio à implantação da 3ª Companhia Independente da Polícia Militar.

Barra Mansa vive um momento considerado decisivo para a segurança pública e para o desenvolvimento econômico do município. Em uma mobilização que une empresariado, poder público e forças de segurança, a implantação da 3ª Companhia Independente da Polícia Militar avança como um dos projetos mais estratégicos para o futuro da cidade.

Mais do que uma nova estrutura policial, a 3ª Companhia representa uma conquista histórica para Barra Mansa. A unidade permitirá uma atuação mais autônoma, com planejamento operacional voltado exclusivamente para as demandas do município, ampliando a presença policial, fortalecendo o trabalho preventivo e contribuindo diretamente para a melhoria do ambiente de negócios.

A CDL Barra Mansa tem atuado de forma efetiva nessa construção. Por acreditar verdadeiramente no propósito do projeto e em seus impactos para a cidade, a entidade assumiu papel de destaque



na mobilização, destinando um aporte de R\$ 100 mil para auxiliar na estruturação da unidade. A iniciativa reforça o compromisso da CDL com pautas que vão além do comércio, mas que interferem diretamente na qualidade de vida da população e no fortalecimento da economia local.

A futura instalação da unidade militar será localizada na Rua Siqueira Campos, nº 2960, no bairro Bom Pastor, ao lado do Parque da Cidade. A escolha do local é considerada estratégica, pela facilidade

de acesso a diferentes regiões do município.

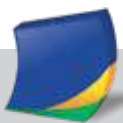
A iniciativa conta com apoio das entidades, CDL BM, ACIAP BM, Sicomércio, parlamentares da Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro e da Prefeitura de Barra Mansa, ampliando a articulação institucional em torno do projeto.

**“A Companhia Independente não é apenas uma estrutura policial. Ela é um ativo de desenvolvimento para Barra Mansa. Com a**

**estrutura pronta, a cidade poderá receber mais efetivo, mais viaturas e mais investimentos em segurança. Um ganho enorme para a nossa sociedade”, afirma José Paulo Nogueira, presidente da CDL BM.**

A CDL reafirma seu compromisso com o desenvolvimento de Barra Mansa com um projeto estruturante para o futuro do município.

Mais do que um avanço na segurança pública. É uma demonstração de união, responsabilidade coletiva e visão de futuro.



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

### DIRETORIA EXECUTIVA

#### Presidente

José Paulo Nogueira

#### 1º Vice-Presidente

Jânio Alves Pereira

#### 2º Vice-Presidente

Gabriel Augusto de Andrade

#### Diretores:

##### Secretários

Leonardo dos Santos

Marcos Antônio Arantes Alves

##### Tesoureiros

Rilmo Vieira de Souza

Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães

##### Patrimônio

Alício José Vilela de Camargo

##### Produtos e Serviços

Mauro Dias

Ricardo Lustosa de Oliveira

### Comercial

Márcio Domingos da Silva

José Márcio da Silva

### Eventos

Mariana Ventura Alves

Eduardo Mohalem Corrêa

### Propaganda e Promoções

Hugo Tavares Nascimento

Eduarda Ávila

### Departamento Jurídico

Bruno Yago de Oliveira Montenegro

### Diretor de CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

### Conselho Fiscal

Paulo Roberto Barbosa de Castro

Luis Antonio Nogueira Feris

José dos Reis de Oliveira

### Suplentes do Conselho

Nivanaldo Firmino Lima

Enéias Moreira de Souza

Izamara de Jesus Bastos Vieira

### Conselho Consultivo

Antônio Feris Filho

Almir Esteves Corrêa

Rilmo Vieira de Souza

Samir Jorge Arbex

Magno Andrade

Jair Francisco Gomes

Luis Antônio N. Feris

Juliana Lanes Rolim

Alício José V. Camargo

Xisto Vieira Neto

Leonardo dos Santos

José Paulo Nogueira

Gleudson Kelman Bragança Gomes

### DIRETORIA CDL JOVEM

#### Presidente

Jonas de Cnop Eccard

#### Vice-Presidente

Caio Alves Gomide de Souza

#### Diretor Financeiro

Victor Palmeira Landim

### Diretor Jurídico

Jennifer Magalhães de Paula

Matheus Santos de Carvalho Maria

### Diretor de Integração

Isaías do Nascimento de Almeida

Robert Santos Madureira

### Diretores de Mobilização e Eventos

Marino Paula da Silva Júnior

Gustavo Pacheco Silva

### Diretores de Capacitação

Filipe Duarte Timburibá

Vanessa Viana Ferreira Moreira

### Diretores de Comunicação

Julie Magalhães Paula

Laila Alves Veloso

### Diretores de Planejamento

Jeferson Silva Ferreira

Nathalia Braga Ferreira

# Ser associado CDL Barra Mansa é ter acesso a uma rede de benefícios que fortalece empresas e empreendedores

Convênios oferecidos pela entidade ampliam vantagens para lojistas, empresários, colaboradores e familiares.

A CDL Barra Mansa tem ampliado sua atuação para oferecer aos associados muito mais do que representatividade institucional. Além de defender os interesses do comércio e contribuir para o desenvolvimento econômico da cidade, a entidade disponibiliza uma rede de convênios e benefícios que agrega valor à rotina dos empresários, seus colaboradores e familiares.

Com parcerias em diferentes áreas, a CDL BM oferece vantagens em saúde, medicina ocupacional, lazer, esporte, educação, seguros, conservação, consultoria, serviços e estética. A proposta é simples: fortalecer o associado também no dia a dia, conectando empresas a soluções que contribuem para a gestão do negócio, o bem-estar das equipes e a qualidade de vida.

Mais do que uma lista de descontos, os benefícios oferecidos pela CDL Barra Mansa fazem parte de uma estratégia de fortalecimento do setor produtivo local.

## Novos convênios da CDL BM



**VEM JUNTO COM A CHEVROLET PARA O MELHOR ANO DA SUA VIDA!**

Admissiones em veículos esportivos. Pareceria CNPE. Confira no site as ofertas imperdíveis do novo Chevrolet Onix.

**NOVO CHEVROLET ONIX PREMIER**

**General Motors do Brasil:** Por meio do convênio firmado com a FCDL-RJ, as empresas associadas a CDL Barra Mansa têm acesso a 10% de desconto na compra de veículos Chevrolet 0Km.



**CLUBE DO RECANTO**

**REFERÊNCIA EM ESTRUTURA ESPORTIVA, LAZER, BEM-ESTAR E CONVIVÊNCIA PARA TODA A FAMÍLIA.**

**Clube Recanto:** Por meio do convênio, os associados CDL garantem isenção da taxa de adesão e 50% de desconto no valor da mensalidade durante os 12 primeiros meses de associação como sócio contribuinte.



Com essa rede de benefícios, a CDL BM reforça seu papel como ponto de apoio para lojistas, prestadores de serviços e empreendedores que buscam mais segurança, economia, informação e competitividade. Acompanhe a listagem completa na página 14.

## A 25ª edição da Flumisul chega cercada de grandes expectativas. Seu negócio pode estar lá!

**Feira de Negócios do Sul Fluminense acontece de 12 a 15 de agosto, no Parque da Cidade.**

A Flumisul 2026 já começou a movimentar o setor produtivo de Barra Mansa e região. Lançada oficialmente em junho, a 25ª edição da Feira de Negócios do Sul Fluminense chega cercada de grandes expectativas e com um dado que confirma a força do evento: antes mesmo do lançamento, cerca de 30% dos estandes já estavam comercializados.

A feira será realizada entre os dias 12 e 15 de agosto, no Parque da Cidade, reunindo empresas, empreendedores, investidores, instituições e visitantes de diferentes municípios. Consolidada como uma das principais vitrines de negócios do interior fluminense, a Flumisul celebra 25 anos com uma edição voltada à inovação, tecnologia, empreendedorismo e fortaleci-



A Flumisul é promovida pela Aciap BM, em parceria com a Prefeitura, por meio da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e da Companhia de Desenvolvimento, com apoio da CDL BM e do Sicomércio BM. O seu negócio pode estar lá! Garanta seu estande: reservas pelo telefone: (24) 99807-5001.

Mais do que participar de uma feira, estar na Flumisul é fazer parte de um movimento regional de desenvolvimento, conexão e geração de oportunidades.

**Associado da CDL tem 20% de desconto na aquisição do estande!**



**SICOOB**

# Mais

que uma escolha

## FINANCEIRA.

sicoob.com.br

**Baixe o App Sicoob e abra sua conta.**

# CDL EM AÇÃO

presença, parceria  
e compromisso

Nos últimos meses, a CDL Barra Mansa e a CDL Jovem estiveram presentes em importantes ações voltadas ao fortalecimento do comércio, à valorização dos empresários e ao desenvolvimento da cidade.

Cada ação reforça o compromisso da CDL em estar próxima dos associados e contribuir para um ambiente de negócios mais forte, participativo e preparado para o futuro.

## Acompanhe algumas ações!

### DLI – Dia Livre de Impostos

No dia 28 de maio, participamos do Dia Livre de Impostos (DLI), um movimento nacional realizado pelas CDLs de todo o Brasil. A ação foi promovida pela CDL Jovem e mostrou, na prática, o impacto dos impostos nos preços que se paga. O grande destaque foi a venda de gasolina sem a incidência dos tributos, fazendo o valor cair de R\$ 6,99 para apenas R\$ 4,27 por litro.

O DLI cumpriu seu principal objetivo: gerar reflexão, informação e conscientização sobre a necessidade de discutir a carga tributária no país.



### Feirão Limpa Nome

Feirão Limpa Nome 2026 movimentou a Nova UBM, em Barra Mansa, dia 27 de maio, reunindo dezenas de consumidores interessados em renegociar dívidas e recuperar o crédito. A CDL BM foi uma das apoiadoras desse evento e atuou com Consulta Gratuita de CPF no banco de dados do SPC Brasil. Essa foi uma ação da Prefeitura de Barra Mansa, por meio do Procon e o Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania.

### Concurso de Redação

CDL Barra Mansa premiou os 12 estudantes da rede municipal em concurso de redação sobre as mães pelo desempenho e sensibilidade na produção dos textos para a Campanha do Dia das Mães. Os pequenos vencedores receberam vouchers para utilização em lojas associadas à CDL, sendo R\$ 500 para os primeiros colocados, R\$ 400 para os segundos lugares e R\$ 300 para os terceiros.

Parabenizamos a todos os alunos que participaram do Concurso e aos vencedores dessa premiação! Agradecemos à Secretaria Municipal de Educação, e ao GREBAL – Grêmio Barra-mansense de Letras.



## Movimento Unimed Ativa

Movimento Unimed Ativa foi uma grande ação voltada para saúde, bem-estar e qualidade de vida, proporcionando atividades físicas e conscientização sobre a importância da prevenção, organizada pelo grande parceiro da CDL, a Unimed Barra Mansa. A CDL participou com nosso estande de Consulta Gratuita de CPF no banco de dados do SPC Brasil, levando orientação e serviços importantes para a população.



## Flexibilidade na Jornada de trabalho

A CDL Barra Mansa tem acompanhado de perto as tratativas e discussões relacionadas à flexibilidade na Jornada de Trabalho PEC 12/2026 (conhecida como a PEC do Trabalho Flexível), tema de grande relevância para o comércio e para o dia a dia das empresas. O objetivo da entidade é manter seus associados informados, orientados e seguros diante de possíveis mudanças e acordos.



## NR-1 em pauta: conhecimento para proteger sua empresa! Vem aí o Talk sobre NR-1!

Um encontro exclusivo para empresários associados, com orientações importantes para fortalecer a gestão, a segurança e a adequação das empresas.



## Campanha Dia dos Namorados

Para estimular as compras e valorizar o comércio local, a CDL Barra Mansa lançou a Campanha O Amor Acontece Aqui. Os usuários do aplicativo APP CDL Barra Mansa, concorreram a diversos prêmios: 50 vales-compra de R\$200,00, vouchers para Jantar Romântico no Restaurante Coffees & Beijos (10 casais contemplados) e 5 Poupanças no Sicredi. Uma ação de conexão e fomento ao nosso comércio!




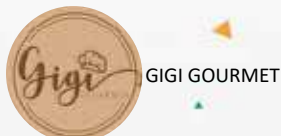


# NOVOS ASSOCIADOS

Sejam todos bem-vindos!

MAIO / JUNHO

 CLÍNICA INTEGRARE



Acesse nossas redes sociais e associe-se!

Telefone: 24. 3325-8165 | Whatsapp: 24. 99299-6411  
@cdlbarramansa | www.cdlbm.com.br




**EXPERIÊNCIA**  
**NÃO SE CONQUISTA**  
**DA NOITE PARA**  
**O DIA.**

há **42**  
**anos**  
transformando  
negócios



Rua Janssem de Melo, 81 - Barra Mansa/RJ  
(24) 98829-1157 · (24) 3323-6862

 @contabilidadeavila



A partir de 20 de julho, Barra Mansa entra no clima da Liquida BM: uma grande ação promocional para aquecer as vendas, movimentar o comércio e gerar novas oportunidades para os empresários da cidade.

**Participem e preparem suas empresas para esse grande evento em nossa cidade!**

**LIQUIDABM**  
A PARTIR DE 20/07/2026

**DESCONTOS IMPERDÍVEIS**

**NO COMÉRCIO DE BARRA MANSA!**



## Dia dos Pais: varejo se prepara para uma das principais datas do segundo semestre

Planejamento, criatividade e atendimento personalizado podem fazer a diferença nas vendas de agosto! Está chegando o Dia dos Pais, celebrado esse ano no dia 9 de agosto. Mais do que uma data voltada à compra de presentes, o período tem ganhado força pela diversidade de opções e pela busca por experiências mais personalizadas. Roupas, calçados, acessórios, perfumes, eletrônicos, itens esportivos, produtos de cuidados pessoais, gastronomia e serviços estão entre os segmentos que podem se beneficiar da movimentação.

Organize seu estoque, monte kits promocionais, prepare vitrines temáticas, divulgue sugestões de presentes e treine a equipe para um atendimento consultivo. O Dia dos Pais pode ir além de uma data comemorativa!

## 26 de julho – Dia dos Avós Celebrada em 26 de julho, a data pode movimentar diferentes segmentos do comércio

O Dia dos Avós, celebrado em 26 de julho, vem ganhando espaço no calendário comercial e representa uma boa oportunidade para o varejo trabalhar campanhas mais afetivas, voltadas à valorização da família, do cuidado e da memória.

A data permite ações em diferentes segmentos, como moda, calçados, perfumaria, cosméticos, decoração, floriculturas, livrarias, óticas, farmácias, gastronomia, presentes criativos e serviços. Mais do que vender produtos, o comércio pode oferecer soluções que ajudem filhos e netos a demonstrarem carinho de forma especial.



## Copa do Mundo 2026 movimentando o varejo e inspira campanhas no comércio de Barra Mansa



A Copa do Mundo é um daqueles eventos capazes de transformar a rotina do comércio e o comportamento do consumidor. Mesmo acontecendo em outros países, o torneio chega às ruas, lojas, escolas, bares, restaurantes, centros comerciais e bairros de todo canto do mundo, criando um clima de torcida que também movimentando a economia local.

Em Barra Mansa, lojistas e prestadores de serviço desde junho de 2026, se prepararam para aproveitar esse período com criatividade, planejamento e boas estratégias de venda. A linguagem da Copa permite que vitrines, uniformes, embalagens, redes sociais, promoções e ações de atendimento ganhem cores, símbolos e mensagens ligadas ao futebol e à torcida brasileira.

Setores como moda, calçados, artigos esportivos, decoração, alimentação, eletrônicos, supermercados, bares, restaurantes, salões de beleza e serviços em geral aproveitam as oportunidades durante o período. Camisas, acessórios, itens verde e amarelo, produtos para confraternizações e experiências para assistir aos jogos ganharam destaque nesses tempos.

Mais do que vender, a Copa cria uma atmosfera de pertencimento. O consumidor passa a ser impactado pelo visual, pela emoção e pela experiência de compra. Por isso, quem se antecipou conseguiu chamar mais atenção, atrair clientes e fortalecer sua marca.

### Para o comércio local, uma grande chance de aquecer as vendas em Barra Mansa

Segundo pesquisa da CNDL e do SPC Brasil, 60% dos consumidores pretendiam comprar produtos ou contratar serviços para acompanhar a Copa do Mundo 2026, o que representa cerca de 99,2 milhões de brasileiros indo às compras nos meses de junho e julho. O gasto médio estimado é de R\$ 619 por consumidor, mostrando a força do torneio também para o varejo.

Camisas oficiais ou temáticas, bandeiras, cornetas, bonés, álbum de figurinhas, produtos para churrasco, bebidas, petiscos e itens para reunir amigos e familiares ganharam destaque no período.

### Copa do Mundo 2026: quando o Brasil veste a camisa, o comércio também entra em campo.

A Copa do Mundo 2026 será lembrada não apenas pelos jogos, mas também pelas histórias vividas em torno dela. Porque, no Brasil, quando a Seleção entra em campo, a nação inteira se movimenta. E o varejo também joga junto, com criatividade, esperança e o orgulho de fazer parte dessa grande memória coletiva!



## Empreender no comércio é fazer parte de uma força que movimenta o Brasil, mas que começa sempre de forma muito humana: no sonho de alguém que decidiu acreditar.

No Dia do Comerciante, uma reflexão sobre coragem, propósito e amor pelo próprio negócio!

No dia 16 de julho, celebramos o Dia do Comerciante. Mais do que uma data comemorativa, este é um convite para olhar com mais atenção para quem movimenta a cidade, gera empregos, abre portas todos os dias e transforma sonhos em negócios reais.

Por trás de cada loja, empresa, balcão, vitrine, atendimento ou serviço prestado, existe uma história. Existe alguém que um dia acreditou em uma ideia, enxergou uma oportunidade, decidiu enfrentar desafios e escolheu fazer parte do comércio.

### Mas afinal, o que leva alguém a escolher a profissão: comerciante?

Para alguns, o comércio nasce de uma tradição de fa-

mília. Para outros, surge da vontade de conquistar independência, de transformar talento em profissão ou de oferecer ao público algo em que realmente acredita. Há quem tenha começado pequeno, com poucos recursos, mas com uma certeza enorme: a vontade de fazer acontecer.

Ser comerciante é muito mais do que vender produtos ou prestar serviços. É entender pessoas, criar vínculos, ouvir necessidades, acompanhar mudanças e se reinventar todos os dias. É abrir as portas mesmo diante das incertezas. É sorrir para o cliente, cuidar da equipe, negociar, planejar, aprender, corrigir rotas e seguir em frente.

Os desafios fazem parte da caminhada. A concorrên-

cia, os custos, a tecnologia, as mudanças no comportamento do consumidor e as oscilações da economia exigem preparo, criatividade e resiliência. Mas quem vive o comércio sabe que, junto com os desafios, também existem conquistas que não cabem em números: o cliente que volta, a confiança construída, o emprego gerado, a vitrine montada com carinho, o sonho que vai ganhando forma.

O comerciante coloca muito de si no próprio negócio. Coloca sua identidade, seus valores, suas escolhas e sua forma de enxergar o mundo. Cada empresa carrega um pouco da personalidade de quem a criou. Por isso, o comércio é tão vivo, tão diverso e tão importante para a cidade.

Por trás de cada CNPJ, existe uma história, uma família, uma ideia, uma coragem inicial e uma rotina de trabalho que ajuda a movimentar cidades inteiras.

No comércio e na prestação de serviços, essa realidade aparece todos os dias. Está na loja que abre cedo, no profissional que atende com dedicação, no empresário que investe em melhorias, na equipe que se reinventa, na vitrine preparada com cuidado e no atendimento que transforma uma simples compra em relacionamento. Mais do que números, esses dados revelam uma vocação brasileira: a de fazer acontecer.

No Brasil, esse desejo de empreender se confirma também em números.

Segundo levantamentos nacionais, milhões de brasileiros estão envolvidos com a criação, a gestão ou o sonho de ter o próprio negócio. São pessoas que enxergam no empreendedorismo uma forma de construir autonomia, gerar renda, transformar habilidades em oportunidades e participar ativamente da economia.

A CDL Barra Mansa **homenageia todos aqueles que escolheram empreender, servir, inovar e acreditar no desenvolvimento local.** E convida para comemorar conosco no dia 15 de julho às 7h30 no tradicional Café da Manhã da CDL.

Feliz Dia do  
**Comerciante**  
16 DE JULHO

# Reforma Tributária

Novo modelo não acaba com o Simples, mas exige atenção dos empresários para decisões que podem impactar a competitividade a partir de 2027.

Para os pequenos negócios, especialmente aqueles enquadrados no Simples Nacional, a principal mensagem é clara: o regime simplificado continua existindo, mas o empresário precisa acompanhar de perto as novas regras e se planejar com antecedência. Para empresas optantes pelo Simples Nacional, a Reforma Tributária traz mudanças estruturais importantes a partir de 2026, com foco no planejamento, sem alterar a existência do regime simplificado ou o limite de faturamento atual de R\$ 4,8 milhões.

As principais mudanças e exigências para este ano incluem:

## Novos Prazos de Opção:

A partir de 2026, a escolha de permanência ou a transição para outros regimes não é mais feita em janeiro. A formalização da opção para o ano subsequente deve ser realizada entre 1º e 30 de setembro de 2026.



## Adoção do Regime Híbrido:

Durante o mês de setembro, as empresas também devem decidir se recolhem os novos tributos (IBS e CBS) de forma unificada pelo DAS ou se optam pelo “Regime Híbrido”. Nesse modelo, o IRPJ, a CSLL e os demais tributos seguem no Simples, mas o IBS e a CBS são apurados separadamente pelo regime regular.



## Impacto na Nota Fiscal:

Embora as empresas do Simples não estejam obrigadas a destacar o IBS e a CBS nas notas fiscais em 2026 (essa regra passa a valer apenas a partir de 2027), o cronograma de testes e adaptações nos sistemas de faturamento dos novos tributos exige atenção.



## Obrigatoriedade e Multas:

O ano de 2026 funciona como um período de testes para a integração do novo sistema fiscal. A Receita Federal instituiu um período de dispensa de penalidades para garantir uma transição suave e sem aplicação de multas durante os primeiros meses. A decisão sobre adotar ou não o Regime Híbrido pode impactar a competitividade, especialmente para negócios que vendem para outras empresas (B2B) e cujos clientes aproveitam créditos tributários, exigindo simulações com o auxílio da contabilidade.

Para o Microempreendedor Individual (MEI), a reforma tributária mantém o modelo simplificado e unificado, mas introduz ajustes operacionais e de controle.

As principais mudanças envolvem a emissão de notas e regras específicas de faturamento, enquanto o recolhimento via Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS-MEI) segue preservado. As principais adaptações incluem:

## Emissão de Notas Fiscais:

Há uma exigência gradual para a emissão de notas fiscais eletrônicas em todas as vendas, inclusive para pessoas físicas, padronizando a obrigatoriedade do registro de receitas.

## Controle de Receitas:

Devido ao cruzamento de dados e à fiscalização digital contínua, o MEI precisará manter registros mais precisos de suas vendas e despesas para comprovar o faturamento e o enquadramento na categoria.

## Categoria de Nanoempreendedor:

Discussões da reforma contemplam a criação da figura do nanoempreendedor, voltada especificamente para quem fatura até R\$ 40,5 mil ao ano, categoria que possuirá isenções dos novos tributos (IBS e CBS).

Para saber o que mais afeta sua empresa, confirme:

**Qual é o ramo de atividade da sua empresa?** Comércio, serviço, indústria?

**Qual é o seu faturamento médio mensal atual?** Esses detalhes são fundamentais para entender se você precisa se adaptar a novas regras de emissão ou benefícios específicos da reforma.

Para o lojista, o momento é de informação e preparação. A recomendação é simples: não deixe para a última hora. A Reforma Tributária será implantada de forma gradual, mas as decisões tomadas agora podem influenciar diretamente o caixa, a precificação e a estratégia comercial dos pequenos negócios nos próximos anos.

# Toda venda a prazo envolve um risco. Você está protegido dos dois lados?



Quando a empresa concede crédito, parce-la uma compra ou emite um boleto, a responsabilidade não termina no fechamento da venda: ela continua até a quitação do pagamento.

Por isso, contar com uma política de crédito eficiente é essencial para vender melhor, reduzir riscos e agir de forma mais estratégica em casos de inadimplência.

Por meio da CDL Barra Mansa, sua empresa tem acesso às soluções do SPC Brasil, com suporte consultivo e atendimento dedicado para apoiar decisões antes da venda e também na recuperação de crédito.

Com as ferramentas certas, o lojista pode consultar informações, analisar o perfil do consumidor, registrar débitos quando necessário e uti-

lizar o Cadastro Positivo para ter uma visão mais completa do cliente.

Mais do que oferecer um serviço, a CDL atua como parceira do empresário, fortalecendo sua empresa com informação, segurança e apoio para vender e recuperar crédito com mais eficiência.

Da concessão à recuperação: o ciclo completo de proteção ao crédito



## Conexões que movimentam negócios. Vem aí o Conecta Mais CDL Jovem

Networking, inspiração e empreendedorismo em um só encontro na sede da CDL BM.





# Convênios & BENEFÍCIOS

## SAÚDE /MEDICINA OCUACIONAL

### GMG SOLUÇÕES EM MEDICINA DO TRABALHO

- Descontos diferenciados para associados nos pacotes, consultas clínicas, exames e outros serviços de Medicina do Trabalho: (24) 98112-6014 / 99845-3028

**OCUACIONAL** - Descontos diferenciados para associados nas consultas clínicas, exames e outros serviços em Medicina do Trabalho. Empresas Grau de risco 1 e 2 (sem riscos ambientais que demandem levantamentos). (24) 3322-8982 / 3322-9015 / 99282-4367

**ODONTOPREV** - Plano odontológico empresarial com cobertura nacional. Mensalidade diferenciada para associados, colaboradores e dependentes. R\$ 22,70 – para CNPJ Ltda; R\$ 26,50 - para o CNPJ Mei. Krystina Britto (21) 99206-9625

**SEMARY** - Descontos diferenciados para associados das empresas de grau de risco 1 e 2 (sem riscos ambientais). (24) 3401-1342

**UNIMED** - Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$ 227,75\* (\*) Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria. (24) 3325-8176 ou 3325-8168

## EDUCAÇÃO

### CRECHE ESCOLA FAVO DE MEL

- Desconto de 10% nas mensalidades para novos alunos abrangendo os sócios da empresa, seus colaboradores e dependentes. (24) 3323-1436 / 98122-0452

**ESTÁCIO DE SÁ** - Desconto de 5% para associados além de desconto oferecido pelo polo. Cursos EAD (24) 98866-3078

**NOVA UBM** - Descontos especiais para novos alunos ingressantes: 40% na modalidade presencial; 20% na modalidade EAD; 10% nos Cursos de Extensão; 40% na Educação Infantil, Ensino Fundamental e Ensino Médio. OBS.: Benefícios para associados à CDL e seus dependentes: cônjuge, companheiro e filhos. (24) 3325-0247

### OXFORD BARRA MANSANA

- Plano de descontos de até 50%, conforme tabela. OBS: Os valores de cada curso, material e benefício podem sofrer alterações sem aviso prévio. (24) 3323-5677 / 24 99871-2395

**UNIFOA** - Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação. (24) 3340-8400 / 3336-7451

## ENTIDADES PARCEIRAS

**SEBRAE** - Programa de capacitação e palestras motivacionais. (24) 3347-3481 / 3347-5845

### SICOOB CREDIROCHAS

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. 0800 756 1001

**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. (24) 3401-1437

**CIEE** - Desconto de 20% sobre o valor de contribuição institucional para contratos de Estágio e Jovem Aprendiz. (24) 3323-3916 / 99924-5438

## LAZER / ACADEMIA

**CENTRO GRAZI PORTO 15** % de desconto nos planos Mensais nas modalidades: Pilates, Musculação Personalizada e em todas as atividades do espaço. Desconto oferecido para associados, funcionários e dependentes. (24) 99395-5117

### COLISEUM ACADEMIA

- Uma modalidade Mensal: R\$140,00 | Fidelidade: R\$119,00 Passaporte Mensal: R\$150,00 | Fidelidade: R\$129,00

\*Os planos fidelidade debitam automaticamente no recorrente.

(24) 2106-1506 / (24) 98159-7914

**SESI** - 30% de desconto na mensalidade do Club; 10% de desconto na Escola Sesi e nas atividades esportivas. (24) 3345-4877 / 3345-4856 / 3345-4880 / 99208-6961

### FAZENDA SANTANA DO TURVO - REST. E POUSEDA

- R\$75,00 (setenta e cinco reais) por pessoa acima de 11 anos de idade. R\$37,50 (trinta e sete reais e cinquenta centavos) para crianças de 4 a 10 anos de idade e crianças até 3 anos não pagam. Funcionamento de 9h às 17h.

**BEST TRAINING** - Mensalidade R\$105,00, para Musculação e Treinamento Funcional (para todos os dias da semana, inclusive finais de semana).

### CLUBE DO RECANTO

- Instalações esportivas e de lazer, oferecendo um ambiente propício para o bem-estar. Isenção da taxa de adesão e desconto de 50% no valor da mensalidade durante os 12 (doze) primeiros meses de associação.

## SEGURO E CONSERVAÇÃO

### TULIP ADM. DE SEGUROS

- Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido. (24) 3323-4310 98821-0823

### MARIA BRASILEIRA

- Desconto de 35% sobre serviços de sanitização de ambientes. Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de Limpeza Residencial, Empresarial, Pós obra e Passadoria de Roupas. (24) 3401-0435 / 98838-3951 99202-2447

## CONSULTORIA

### ASSESSORIA JURÍDICA RONALDO SOUZA BARBOSA E ADVOGADOS ASSOCIADOS

- Consultoria aos associados através de agendamento pela CDL BM, além de Assessoria Jurídica e Assistência na Defesa de Processos Judiciais, Juizado Especial Cível de Barra Mansa ou junto à Vara do Trabalho de Barra Mansa. (24) 3325-8171 (24) 98119-0874

## ESTÉTICA

**SÓBRANCELHAS** - A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. (24) 3323-6663 / 99314-0995

### TRAT SPA URBANO

- Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, tratamentos faciais entre outros. (24) 98821-0328 3322-6903

**ELIENE EMERICH** - Massoterapeuta especialista em reflexologia podal. 20% de desconto para os associados, estendidos aos funcionários e dependentes. whatsapp: (24) 98835.2665

## SERVIÇO

**AQUINO'S SOLAR** - Desconto de 5% em projetos de Energia Solar para o associado CDL BM. Está incluso no projeto: instalação, homologação, equipamento e projeto. O empresário deverá procurar diretamente a loja física com identificação de associado. CDL BM. (24) 99240-9271

**PLENATRAN** - Desconto de 10% para associados e colaboradores: Vistoria periódica do GNV, Vistoria de Inclusão de Kit GNV, Vistoria de Modificação e de Sinistro em veículos leves e pesados, Laudo Técnico e de Opacidade, Linha Mecanizada e Análise de Gases. (24) 3028-8748 / 99937-1135

**VÉRTICE SOLAR** 10% de desconto na instalação e em todos os projetos de energia fotovoltaicas em qualquer forma de pagamento para as empresas associadas, funcionários e seus dependentes. contato@verticeprojetos.com.br e (24) 98133-3088

## CONCESSIONÁRIAS

**CONCESSIONÁRIA CHEVROLET - GM** - Convênio com FCDL - RJ extensivo a todos associados da CDL Barra Mansa com desconto de 10% na aquisição veículos Chevrolet novos (0Km)

# Seja associado e tenha acesso exclusivo à estrutura da CDL Barra Mansa!

## BANCO DE DADOS SPC BRASIL, CONVENIADO A SERASA EXPERIAN

O maior banco de dados e o mais completo serviço de proteção de crédito do país! Benefícios que ajudam a sua empresa no dia a dia das vendas como consulta de SPC, Score e muito mais.

## CERTIFICADO DIGITAL

Atendimento confortável, seguro e rápido com preços especiais para o associado.

## CLUBE DE VANTAGENS – BENEFÍCIOS E DESCONTOS PARA SEU NEGÓCIO

Convênios e descontos exclusivos para o associado e suas equipes.

## CONDIÇÕES ESPECIAIS EM PLANO DE SAÚDE

O Unimax – plano de saúde Unimed para o associado da CDL BM com a melhor tabela da cidade para sua empresa.

## CDL CENTRO

A CDL Centro tem atendimento ainda mais perto de você!

Contatos: (24) 3325-8167 e (24) 99869-6165 WhatsApp

## SETOR COMERCIAL

Conte conosco nas demandas que auxiliem seu negócio junto aos serviços que prestamos!

## CAMPANHAS PROMOCIONAIS E CAPACITAÇÃO

Seja um associado e tenha sua loja nas grandes ações de marketing, campanhas promocionais e participação em eventos, cursos e palestras.

## REVISTA O LOJISTA E WHATSAPP

Nossos associados está sempre por dentro das principais notícias do empreendedorismo, a luta do nosso movimento em prol à classe empresarial e ações diversas em seu benefício!

## APP CDL BM

Um canal completo, interativo e inovador entre as CDLs: o APP CDL BM conta com uma interface prática e intuitiva. O aplicativo reúne ferramentas essenciais para quem quer se manter informado, aproveitar benefícios exclusivos e fortalecer sua presença no comércio local.

## Estrutura completa para seu negócio. Use seu benefício de associado!

Mais que uma entidade, a **CDL é o espaço do seu sucesso.** Conheça os benefícios!

### SALA DE REUNIÕES

Como associado da CDL você tem acesso a uma sala climatizada exclusiva para reuniões de negócios. Veja com a administração da CDL sobre utilização e disponibilidade para agendamento ao associado.



### SALAS DE TREINAMENTOS

Você, associado, tem à disposição as melhores instalações duas salas de treinamento climatizadas e com preços especiais para utilização. Nova sala: Contamos com uma nova sala de treinamentos, totalmente climatizada, moderna e acolhedora, pronta para receber cursos, workshops e encontros de capacitação para nossos associados empresários, lojistas e suas equipes.



### SALÃO DE EVENTOS

Aqui você conta com um amplo salão climatizado, para festas e eventos, com total infraestrutura e com preços exclusivos para nossos associados.



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



Redes Sociais  
@cdldm

App CDL BM





## Atendimento preparado também é inclusão

Receber bem é uma das maiores marcas do comércio.

Quando falamos em atendimento a pessoas com Transtorno do Espectro Autista (TEA), pessoas com Síndrome de Down, pessoas com deficiência física, intelectual ou sensorial, bem como suas famílias, é fundamental compreender que essa atenção deve ir além da cordialidade.

Ela precisa ser humanizada, respeitosa, acessível e preparada para acolher diferentes necessidades com empatia, in-

formação e responsabilidade. O primeiro passo é compreender que cada pessoa tem seu tempo, sua forma de se comunicar e suas necessidades. Por isso, o lojista e sua equipe devem estar atentos à escuta e à disposição em ajudar, sem constranger. No dia a dia nas empresas, vale algumas orientações como: atenção às filas longas ou abordagens insistentes. E também na disposição física da loja, com áreas de maior circulação dentro do estabelecimento, atenção na altura de balcões, na disposição dos produtos, no acesso aos provadores ou caixas...tudo isso faz muita a diferença ao atendimento!

Um ponto essencial é o atendimento especializado às famílias. Muitas vezes, pais, mães e responsáveis chegam ao comércio atentos não apenas à compra, mas também

ao bem-estar da pessoa que está com eles e por isso podem precisar de mais tempo, mais tranquilidade e mais acolhimento durante o atendimento.

Pequenas atitudes, como permitir uma espera mais confortável, reduzir estímulos quando possível, orientar com calma ou facilitar o acesso ao caixa, fazem grande diferença. Arquitetos e profissionais ligados à acessibilidade reforçam que pequenos ajustes no espaço comercial podem transformar a experiência de compra: corredores mais livres, boa sinalização, áreas de espera e atendimento mais tranquilo são medidas simples que demonstram cuidado. Atender bem é compreender que inclusão também passa pelo cuidado com quem acompanha, apoia e vive diariamente essa realidade.

Quando o comércio se prepara para acolher com empatia, ele se torna um espaço mais humano, acessível e próximo da comunidade!

**VOCÊ SABIA?**

Na CDL Barra Mansa, você pode emitir seu **Certificado Digital** mesmo sem agendamento e também em seu horário de almoço.

**Agilidade, praticidade e segurança!**

**CDL Barra Mansa**

Telefones: CERTIFICAÇÃO DIGITAL CDL CENTRO (24) 3325-8024

Endereço: R. Rio Branco, 70 - Centro, Barra Mansa (RJ)

**GRÁFICA DRUMOND 33 anos**

INOVAÇÃO • TECNOLOGIA • QUALIDADE

(24) 3325-8024

(24) 97404-1475

Gráfica Drumond

graficadrumond

contato@graficadrumond.com.br

www.grficadrumond.com.br

Rua Antônio Alves Amorim, nº 51 - Saudade, Barra Mansa - RJ

# Varejo na Prática

No varejo, a experiência do cliente começa muito antes da compra e continua mesmo depois que ele sai da loja.

Cada etapa dessa jornada influencia a decisão de compra, a percepção da marca e as chances de fidelização.



Tudo começa pela fachada, que funciona como o cartão de visitas do negócio. Uma loja bem cuidada, com vitrine atrativa, comunicação clara e ambiente convidativo desperta o interesse e aumenta as chances de entrada.



Na sequência, entra a fase da experiência na loja. Organização, limpeza, boa exposição dos produtos, facilidade para encontrar o que se procura e uma equipe preparada tornam a compra mais agradável e eficiente.



Mas a jornada não termina no caixa. O pós-venda é uma etapa estratégica. Perguntar se o cliente ficou satisfeito, abrir espaço para feedback e manter canais de contato fortalecem o relacionamento e mostram que a empresa se importa de verdade.



Depois vem o primeiro contato, quando o cliente é recebido pela equipe. Um atendimento cordial, atencioso e respeitoso faz toda a diferença e, especialmente, gera conexão. Mais do que abordar, é preciso saber ouvir, entender a necessidade do consumidor e oferecer soluções com segurança, trazendo resolutivas muitas vezes, seja para o varejo, seja para a prestação de serviço.



Outro ponto essencial é o fechamento da venda, que deve acontecer de forma natural, com clareza nas informações, opções de pagamento e atenção aos detalhes. Um bom atendimento não pressiona: ele orienta e transmite confiança.



Por fim, chega a fidelização, quando o consumidor volta, indica a loja e cria vínculo com a marca. Isso acontece quando toda a jornada foi positiva, do primeiro olhar à experiência final.

**No varejo, vender bem é importante. Mas encantar o cliente em cada etapa do caminho é o que realmente transforma atendimento em resultado.**

## A JORNADA DO CLIENTE

Da vitrine ao pós-venda: cada etapa da jornada do cliente conta para o sucesso da loja.





## O comportamento que diferencia empresas que crescem!

Por que empresas semelhantes, atuando no mesmo mercado e enfrentando os mesmos desafios, alcançam resultados tão diferentes?

A resposta nem sempre está no produto, no investimento ou no tamanho da operação. Muitas vezes, ela está nas atitudes e comportamentos de quem lidera o negócio.

Em um ambiente empresarial marcado por mudanças constantes, empreendedores são chamados diariamente a tomar decisões, identificar oportunidades, mobilizar equipes, lidar com incertezas e buscar novos caminhos para crescer. Nesse contexto, o conhecimento técnico continua sendo importante, mas, sozinho, não garante resultados. A forma como cada empresário reage aos desafios e conduz suas ações faz toda a diferença.

Características como iniciativa, persistência, comprometimento, planejamento, busca por oportunidades e capacidade de assumir riscos calculados são alguns dos comportamentos presentes em empreendedores que conseguem transformar obstáculos em avanços concretos. Mais do que traços de personalidade, esses comportamentos podem ser de-

envolvidos e fortalecidos ao longo da jornada empresarial.

É justamente essa a proposta do Empretec, programa de formação empreendedora reconhecido internacionalmente e realizado no Brasil pelo Sebrae. Diferentemente de iniciativas focadas apenas em conceitos ou ferramentas de gestão, o Empretec trabalha o desenvolvimento de comportamentos empreendedores, proporcionando uma experiência prática, desafiadora e transformadora para quem deseja evoluir como líder e ampliar seu potencial de realização.

Ao longo de sua trajetória, o programa já contribuiu para a transformação de milhares de empresários que compreenderam uma verdade essencial: o crescimento sustentável de uma empresa começa pelo desenvolvimento de quem a conduz. Afinal, negócios inovam quando seus líderes inovam. Negócios evoluem quando seus líderes evoluem.

Em um mercado que exige cada vez mais adaptação, visão de futuro e capacidade

de agir, investir no comportamento empreendedor pode ser um dos passos mais estratégicos para quem deseja alcançar novos resultados.

*“Para a CDL Barra Mansa, trazer o Empretec para o município representa mais um passo no compromisso com o fortalecimento do comércio, dos negócios e do empreendedorismo local”, afirma o presidente da CDL, José Paulo Nogueira.*

Mais informações: <https://sites.rj.sebrae.com.br/empretec/>

**Agende sua entrevista para o Empretec em Barra Mansa!**

**As vagas são limitadas. Entre em contato pelo telefone (24) 3346-3258 ou acesse pelo QR Code. Seminário: 03 a 07/08**

Fonte matéria: Thaíssa Ferreira - Gestora Estadual do Empretec



**O Empretec é um convite para enxergar novas possibilidades, fortalecer competências e levar sua atuação empresarial a um novo patamar!!**

O Empretec em Barra Mansa acontecerá entre os dias 3 e 7 de agosto de 2026 das 8 às 18h. Investimento de R\$ 4.800,00 por R\$ 1.200,00 (75% de subsídio do Sebrae). Parcelado em até 12x sem juros no cartão de crédito.

**Para o empreendedor que deseja crescer com mais estratégia, confiança e visão de futuro, o Empretec é o próximo passo.**





# Click CDL

A CDL por Barra Mansa! Acompanhe aqui as ações em que estivemos envolvidos nesses meses!



CDL Barra Mansa e CDL Jovem visitaram as obras do futuro Parque Industrial em Barra Mansa. A visita foi acompanhada pelo presidente do Code-BM, Bruno Paciello.



Participação da CDL BM no evento Movimento Unimed Ativa.



Entidades e empresários acompanharam avanço das obras da 3ª Companhia Independente da PM em Barra Mansa.



CDL BM e CDL Jovem marcaram presença no campus da Nova UBM para o lançamento do programa Feirão Limpa Nome 2026.



Parabéns CDL Jovem! O DLI mais uma vez trouxe para perto da população uma discussão que impacta diretamente o dia a dia de todos: a carga tributária.



O presidente da CDL BM, José Paulo Nogueira, o diretor da executiva, José Reis e o diretor da CDL Jovem, Matheus Santos em visita à ArcelorMittal.



CDL presente no lançamento da maior Feira de Negócios do Sul Fluminense: Flumisul 2026 que acontecerá entre os dias 12 e 15 de agosto.



Homenagem da CDL ao gerente do Siccob CrediRochas, Junio Mozer, que se despede da agência em Barra Mansa. Com a certeza que irá fazer um trabalho de excelência por onde passar!



**LIQUIDA BM**

A PARTIR DE 20/07



2026

**DESCONTOS  
IMPERDÍVEIS**

**NO COMÉRCIO DE BARRA MANSA!**

**A PARTIR DO DIA 20 DE JULHO**



**CDL**  
Barra Mansa

