

Mala Direta
Básica

29.291.093/0001-32
CDL BARRA MANSÁ



O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 117 - mar abr/2026
www.cdldm.com.br
Facebook.com/CDLBM
Instagram - @cdlbarramansa



1963



ANOS

CDL Barra Mansa comemora seus 63 anos.

Nascemos em 1963, e esse ano completamos 63 anos de história! Números que registram o tempo em que a CDL Barra Mansa está ao lado de quem empreende, gera empregos e movimenta a economia da cidade.

Págs 10 e 11



Faremos juntos um 2026 de crescimento

Celebrar os 63 anos da CDL Barra Mansa é motivo de gratidão e responsabilidade. Gratidão por todos os empresários que ajudaram a construir essa história. Responsabilidade por continuar trabalhando todos os dias pelo fortalecimento do nosso comércio.

Ao longo desses anos, muita coisa mudou. A forma de vender mudou, o comportamento do consumidor mudou, a tecnologia avançou. Mas uma coisa continua igual: o empresário precisa de apoio, informação e parceria para crescer com segurança.

É isso que buscamos oferecer com a CDL Barra Mansa e você. Seja por meio das soluções do SPC Brasil, do Plano de Saúde Unimax, do certificado digital, das campanhas promocionais ou das capacitações, nosso objetivo é estar

ao lado do associado, facilitando sua rotina e criando oportunidades.

A CDL acredita na força do associativismo. Acreditamos que quando os empresários se unem, todos crescem. E fortalecer o comércio local é fortalecer empregos, famílias e a nossa cidade.

Seguimos firmes, trabalhando com transparência e compromisso com cada associado.

Parabenizo à todos que fazem da CDL Barra Mansa cada vez mais forte: nossos associados, nossos diretores, nossa equipe de colaboradores e parceiros.

Obrigado por fazerem parte dessa história. Ela é de todos vocês!

*José Paulo Nogueira
Presidente da CDL BM*

Índice

As principais notícias desta edição



Dia do Consumidor: o verdadeiro motor da economia!	04
Conecta Delas: Protagonismo e conexão feminina no empreendedorismo	06
Você está pronto para jogar diferente?	07
CDL Jovem BM fortalece liderança em agenda no Rio de Janeiro	09
63 anos CDL BM: tradição, confiança e credibilidade ao longo de décadas	10 e 11
NRF 2026 - O varejo entrou de vez na era da consciência, da IA e da experiência total	12
CDL BM traz benefício da gratuidade das Certificação Digital para associados	16
Programa Varejo em Movimento: 2026 começa agora!	18

Colunas

Novos Associados	08
Produtos e Serviços CDL	14 e 15
Click CDL	19

Expediente

Presidente CDL Executiva

José Paulo Nogueira

Jornalista Responsável

Redação: Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão Técnica

Aucenir Torres
Gerente Executiva da CDL BM

Editoração eletrônica

Agência Communix - Tel: (24) 98864.1079

Impressão

Gráfica Drumond - 1.200 exemplares



CDL Centro

Rua Rio Branco, 70
Centro - Barra Mansa

(24) 3512-0124 ☎️ (24) 99869-6165

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) 3325-8150

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

email: cdlibm@cdlibm.com.br

Facebook: CdlBM

Instagram: @cdlibmbarra

O que ninguém te conta na hora de fechar um negócio!

Em um mercado cada vez mais dinâmico, informação é proteção.

Fechar uma venda ou parceria apenas na confiança pode custar caro. Em um mercado cada vez mais dinâmico, informação é proteção. Antes de conceder crédito, parcelar ou firmar um contrato, é essencial conhecer o histórico financeiro do cliente ou fornecedor.

A CDL Barra Mansa, em parceria com o SPC Brasil, oferece soluções completas para apoiar decisões seguras e estratégicas. Um respaldo de mais de meio século buscando cada vez mais novas soluções que incluem relatórios mais analíticos, alertas automáticos de movimentação e plataformas integradas para gestão de crédito.

Afinal...
 Quem consulta, vende melhor.
 Quem monitora, reduz inadimplência.
 Quem decide com dados, cresce com segurança.

Produtos SPC em Destaque



Consulta CPF e CNPJ

Histórico detalhado para decisões mais seguras.



Score de Crédito

Avaliação da probabilidade de pagamento antes de conceder crédito.



Soluções Antifraude

Validação cadastral e confirmação de identidade.



Monitoramento de Clientes

Alertas automáticos sobre alterações no perfil financeiro.



Certificado SPC SafeID

Certificado Digital em Nuvem
 Assinatura digital com validade jurídica, sem token físico.



Relatórios Analíticos Avançados

Mais dados, mais estratégia, menos risco.

Novidade

SPC Mix Positivo PF

- | | |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Dados Cadastrais | Novas informações agregadas |
| <input checked="" type="checkbox"/> Consultas Realizadas | |
| <input checked="" type="checkbox"/> SPC | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Cheque Lojista | |
| <input checked="" type="checkbox"/> CCF | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Recheque | <input checked="" type="checkbox"/> Score + Positivo
<input checked="" type="checkbox"/> Índice de Pontualidade de Pagamentos |

+ Insumos Opcionais

SPC Mix Positivo – trazendo ainda mais segurança mais na liberação de crédito para pessoas físicas. Este novo produto possui mais informações dentro da consulta, conforme observado na imagem, contanto ainda com insumos opcionais, garantindo ainda mais segurança para suas vendas diante do cenário econômico do país.

Seu Certificado Digital onde você estiver! Segurança e menos burocracia.

Com o Certificado SafeID, você assina documentos e acessa sistemas oficiais direto do celular ou computador.

Adquira o seu Certificado Digital SafeID com a CDL BM: (24) 3325-8167 / 98869-6165 / 99949-6995 (WhatsApp)



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 Vilena 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

Diretor de CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

Conselho Fiscal

Paulo Roberto Barbosa de Castro

Luís Antonio Nogueira Feris

José dos Reis de Oliveira

Suplentes do Conselho

Nivaldo Firmino Lima

Enéias Moreira de Souza

Izamar de Jesus Bastos Vieira

Conselho Consultivo

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

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

Diretores de Mobilização e Eventos

Marino Paula da Silva Júnior

Gustavo Pacheco Silva

Diretoras 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

O consumidor é o verdadeiro motor da economia!

Cada compra fortalece empresas, gera empregos e impacta diretamente a renda da cidade, de Barra Mansa ao Brasil inteiro.

A relação com o cliente não se encerra na conclusão da venda ou da prestação do serviço. Esse conceito, cada vez mais presente nas estratégias empresariais globais, tem transformado a forma como marcas constroem fidelização

Afinal, a experiência pós-venda é uma etapa estratégica essencial, com potencial para transformar um cliente satisfeito em um defensor da sua marca. Atendimentos resolutivos, acompanhamento atencioso e cuidado com o cliente após a compra aumentam

a chance de recompra e multiplicam indicações por meio de redes sociais, comentários e recomendações entre conhecidos.

Uma pesquisa do Sebrae revela que 85% das empresas brasileiras nunca entram em contato com o cliente depois da compra — e 70% sequer têm cadastro completo dos seus consumidores — o que representa uma oportunidade enorme para quem decide investir nessa etapa.

Os dados e tendências para 2026 mostram que o

consumidor está mais consciente, exigente e orientado por valor, experiência e propósito. Ele quer ser ouvido, reconhecido e valorizado em cada interação — antes, durante e depois da compra. Isso significa que os pequenos negócios que investem em atendimento contínuo, pós-venda ativo e experiência positiva têm sim uma grande chance de fidelizar e crescer de forma sustentável.

Em uma cidade como Barra Mansa, onde o comércio é reconhecido pela tradição e qualidade, ven-

der novamente para a mesma pessoa — muitas e muitas vezes — é a verdadeira chave do sucesso.

E entra em cena a regra número um do varejo e da prestação de serviço: Atendimento!

Empatia, acompanhamento pós-venda e vínculo construído com o cliente — ainda mais sendo de uma cidade do interior do estado — não são apenas boas práticas, são verdadeiros diferenciais competitivos em 2026.

E nesse contexto, levamos você, empresário a fazer essa reflexão:

- Você conhece de fato o perfil do seu consumidor?
- Sua empresa mantém contato após a venda?
- Atenção!
- Porque cliente satisfeito volta.
- Cliente bem atendido indica.
- E cliente valorizado permanece.

A CDL Barra Mansa parabeniza todos os consumidores!

Vocês são parte essencial do nosso crescimento, e nossa missão é apoiar empresários e equipes para que cada relacionamento com o cliente seja uma história de confiança, valor e retorno.



**DIA DO
CONSUMIDOR
15/MAR**

Transparência e compromisso marcam Assembleia de Prestação de Contas da CDL Barra Mansa

A CDL Barra Mansa realizou no dia 25 de fevereiro sua Assembleia Geral Ordinária de Prestação de Contas, reunindo sócios efetivos na sede da entidade para a apresentação e análise do balanço financeiro referente ao exercício de 2025.

Considerado um dos momentos mais relevantes do calendário institucional, o encontro reforçou o compromisso da CDL com a transparência, a responsabilidade administrativa e o cumprimento rigoroso do estatuto. Durante a assembleia, foram detalhadas as receitas, despesas, investimentos realizados e os principais projetos desenvolvidos ao longo do ano.



A diretoria também apresentou um panorama das ações que impactaram diretamente o comércio local, como campanhas promocionais, capacitações empresariais, eventos estratégicos, parcerias institucionais e iniciativas voltadas ao fortalecimento do associativismo.

“Representamos centenas de empresários e conduzimos a entidade com responsabilidade, planejamento e foco no fortalecimento do comércio local. Cada ação realizada tem como propósito trazer mais desenvolvimento para Barra Mansa.”

Prestes a completar 63 anos de história, a CDL Barra Mansa reafirmou sua credibilidade institucional e seu papel ativo na construção de um ambiente empresarial cada vez mais sólido e sustentável.

Mais
que uma escolha
FINANCEIRA.

Faz toda a diferença ter você e milhões de pessoas juntas para crescer com o Sicoob.

sicoob.com.br

Baixe o App Sicoob e abra sua conta.

SICOOB

Protagonismo e conexão feminina no empreendedorismo

Evento do Sebrae, Conecta Delas, reuniu cerca de 200 mulheres do sul do estado na sede da CDL BM.

Março é o mês que simboliza força, protagonismo e transformação feminina. No mundo dos negócios, essa presença cresce de forma consistente: as mulheres já representam cerca de metade dos empreendedores no Brasil e assumem, cada vez mais, posições estratégicas, inovadoras e inspiradoras no mercado.

E como parte dessa temática, a revista O Lojista divulga como foi o Conecta Delas que aconteceu na sede da CDL Barra Mansa no dia 10 de fevereiro

A 3ª edição do Conecta Delas é uma iniciativa do Sebrae voltada ao fortalecimento do empreendedorismo feminino no Sul Fluminense. O encontro reuniu cerca de 200 empresárias, lideranças e parcei-

ras em uma tarde marcada por aprendizado, conexões estratégicas e troca de experiências.

“O Sebrae Delas foi criado para impulsionar a autonomia, a gestão e a visão estratégica das mulheres empreendedoras. Um evento que busca transformar a realidade e assim transformar o mundo. Investimos nessas ações para que as mulheres possam ver a força que elas têm. Afinal representam cerca de 50% de empreendedores no nosso país”, destacou Paola Tenchini, coordenadora regional Sebrae Rio.

Com o tema “Autoridade que conecta. Marca que impacta”, o evento integrou as ações do Se-



brae Delas, programa que estimula a capacitação, a autonomia e a visão estratégica de mulheres à frente de seus próprios negócios. A programação contou com certificação das participantes da Edição 25, palestra sobre Marketing de Conteúdo e momentos dedicados ao networking e à geração de oportunidades.

“Receber esse grupo

tão representativo de mulheres empreendedoras em nossa sede foi motivo de orgulho. Capacitar, conectar e fortalecer mulheres é investir diretamente no crescimento da nossa cidade”, destacou a diretora de evento da CDL BM, Mariana Ventura.



Você está pronto para jogar diferente?

O varejo evoluiu e a forma de vender também.

O varejo mudou — e quem continua jogando com as mesmas regras pode estar ficando para trás.

Se antes vender dependia apenas de produto, preço e ponto, hoje o resultado nasce de método, leitura de indicadores, integração entre canais e construção de relacionamento contínuo. A jornada do cliente começa no digital, passa pela loja física, pelo WhatsApp, pelo pós-venda — e precisa ser fluida, estratégica e sem ruídos.

Imagine um consumidor que descobre sua marca no Instagram, tira dúvidas pelo WhatsApp, visita a loja e finaliza a compra

com um link enviado pelo vendedor. Se cada etapa estiver desconectada, a experiência se perde. Mas quando há histórico integrado, abordagem personalizada e acompanhamento após a venda, cada contato se transforma em oportunidade real de crescimento.

É essa lógica que sustenta o conceito de OMNIVAREJO 2026, tema da Convenção Lojista que acontecerá em João Pessoa, entre os dias 27 e 29 de agosto. O evento reunirá lideranças e especialistas para discutir como atrair, converter, encantar e fidelizar clientes de forma estratégica, conectando operação, tecnologia e

peçoas.

Mais uma vez, a CDL Barra Mansa marcará presença, acompanhando as tendências e trazendo novidades aos seus associados.

“O varejo vive um novo momento, que exige visão estratégica, preparo e atualização. Participar da Convenção é investir em conhecimento para que nossos empresários estejam cada vez mais preparados. Traremos novidades para nossos associados”, destacou o presidente da CDL Barra Mansa, José Paulo Nogueira.

Porque, no novo jogo do varejo, vence quem se antecipa — e joga com inteligência.

27 a 29 de agosto | João Pessoa *Paraíba*

OMNIVAREJO 2026

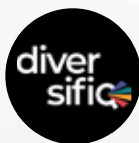
Onde o futuro do varejo nasce primeiro.



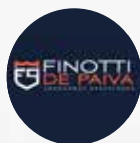
NOVOS ASSOCIADOS

Sejam todos bem-vindos!

Janeiro / Fevereiro



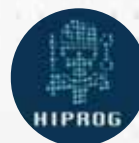
DIVERSIFIQ



FINOTTI & DE PAIVA
ADVOGADOS ASSOCIADOS



GUSTAVO PACHECO SILVA



HIPROG



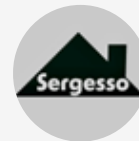
M N
CONSTRUTORA E INCORPORADORA



MOTUS
PERFORMANCE



N-MODAS



SERGESSO



SGA - AGÊNCIA DE MARKETING ESTRATÉGICO LTDA



STUDIO CLEICI BOMFIM

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

“Da estratégia nacional à tropa de elite: CDL Jovem Barra Mansa fortalece liderança em agenda no Rio”

O Rio de Janeiro foi palco da 1ª Reunião da Coordenação Nacional da CDL Jovem de 2026. O encontro, que aconteceu em fevereiro, marcou o início de um novo ciclo de alinhamentos, estratégias e fortalecimento do associativismo jovem no varejo brasileiro.

Conduzido pelo coordenador nacional Raphael Paganini, o reunião contou com lideranças de todo o país para debater pautas que irão nortear o movimento ao longo do ano, entre elas as atualizações do Dia Livre de Impostos 2026 e as estratégias de expansão da CDL Jovem no Brasil — consolidando o protagonismo da nova geração de empresários na transformação do varejo.

A CDL Jovem Barra Mansa esteve representada pelo presidente Jonas de Cnop Eccard e membros da diretoria, reforçando o posicionamento da cidade no cenário nacional do movimento lojista jovem.

Mais do que uma reunião, o evento foi um espaço de conexão, visão estratégica e construção coletiva, fortalecendo um movimento cada vez mais integrado e preparado para gerar impacto real nos negócios e na sociedade.

Em um ambiente onde decisões precisam ser tomadas com rapidez, clareza e responsabilidade, os participantes puderam refletir sobre princípios fundamentais: disciplina diária, preparo constante,

Liderança e alta performance: experiência no BOPE amplia visão estratégica

Como parte da programação promovida pela CNDL, os participantes realizaram uma visita técnica ao BOPE — experiência que trouxe reflexões profundas sobre disciplina, estratégia e mentalidade de alta performance.

Recebido pelo subtenente Miller, o grupo conheceu de perto os valores que sustentam uma tropa de elite: preparo técnico, controle emocional, trabalho em equipe, clareza de missão e tomada de decisão sob pressão. Conceitos que dialogam diretamente com os desafios enfrentados por líderes empresariais.

Para Jonas de Cnop Eccard, presidente da CDL Jovem Barra Mansa:

“Foi um momento que reforçou o compromisso do movimento com a formação de líderes preparados, inovadores e conscientes do seu papel na construção de um varejo mais forte.”

A presença da CDL Jovem Barra Mansa em agendas nacionais reafirma o compromisso da entidade com atualização constante, protagonismo e conexão com o que há de mais estratégico no associativismo brasileiro.

controle emocional e confiança no time. No BOPE, liderança não é apenas comando — é exemplo, coerência e responsabilidade compartilhada.

No BOPE, liderança não é apenas comando — é exemplo, coerência e responsabilidade compartilhada.

A cultura apresentada reforça um conceito essencial também para o empresário: times fortes são construídos com treinamento contínuo, metas claras e propósito bem definido. Não há espaço para improviso quando o cenário exige estratégia.

A experiência reforçou que, seja em operações especiais ou na gestão empresarial, a diferença está na preparação, na mentalidade e na força do coletivo.



22.995 dias, 63 anos por você

Esse é o tempo em que a CDL Barra Mansa está ao lado de quem empreende!

Desde 25 de março de 1963, 22.995 dias: esse é o número que simboliza o tempo em que a CDL Barra Mansa está ao lado de quem empreende, gera empregos e movimentando a economia da cidade.

Mas mais do que dias no calendário, são 63 anos de propósito.

Cada gestão que passou deixou sua marca. Cada diretoria contribuiu com decisões estratégicas. Cada liderança fortaleceu o comércio local. Ao longo dessa trajetória, a CDL Barra Mansa nunca foi apenas uma entidade representativa — sempre foi movimento, ação e presença ativa nas principais pautas socioeconômicas do município.

Fundada por um grupo de representantes comerciais e lojistas que buscavam respaldo e proteção de crédito para o setor, a entidade nasceu do espírito colaborativo. A aprovação do estatuto e a eleição da primeira diretoria marcaram o início de uma história construída com trabalho, dedicação e visão coletiva.

Diferentes diretorias, perfis, contextos econômicos, mas o mesmo compromisso: fortalecer a classe empresarial e impulsionar o desenvolvimento de Barra Mansa.

Uma cidade que nasceu do varejo e que mantém a característica de uma localidade de forte comércio de rua, se destacando pela

qualidade e diversidade.

O comércio e a prestação de serviço são responsáveis por cerca de 60% da geração de emprego e renda.

Acreditar no poder da união sempre foi o grande diferencial. Ao longo dos anos, a CDL transformou desafios em oportunidades, informação em estratégia e união em força coletiva.

A entidade é tradição, confiança e credibilidade consolidadas ao longo de décadas.

É uma força local com representatividade nacional. Participa ativamente

do movimento lojista brasileiro, integra conselhos municipais e atua nas principais discussões que impactam o comércio e a vida econômica da cidade.

E ao longo de sua história, as diretorias executivas trabalham incansavelmente para trazer para o associado e o setor, a inovação, capacitação e conexão.

Ainda assim, com tantas mudanças nos cenários econômicos e sociais ao longo desses anos todos, o compromisso firmado em 1963 se mantém: unir forças para impulsionar uma classe empreendedora que é a verdadeira força motriz do município.

A CDL Barra Mansa é feita por seus associados. E cada empresa é protagonista dessa construção chamada associativismo.

Há 63 anos fortalecendo o comércio. Impulsionando negócios. Construindo o futuro.



1963 ANOS

CDL Barra Mansa em números, serviços e inovação

Tecnologia e Segurança
A CDL Barra Mansa utiliza o que há de mais moderno em tecnologia da informação para garantir estabilidade, segurança e eficiência em seus sistemas e redes de comunicação.

Comunicação Multicanal Redes sociais ativas e integradas

- ⇒ Portal CDL com notícias, produtos e serviços
- ⇒ Revista Impressa e Digital com informações do setor empresarial e da região
- ⇒ Comunicação direta via WhatsApp, e-mail marketing e telemarketing
- ⇒ Atendimento presencial e online

Parcerias Estratégicas

Constante busca por benefícios e soluções que gerem oportunidades reais para os associados.

Capacitação e Formação

Treinamentos e ações em conjunto com a CDL Jovem, preparando novas lideranças e fortalecendo a gestão empresarial.

Atuação Institucional e Social

- Presença ativa em Conselhos Municipais
- ⇒ Participação nas demandas socioeconômicas da cidade
- ⇒ Ações sociais que impactam a comunidade
- ⇒ Comprometimento com o movimento lojista em âmbito nacional

APP CDL Barra Mansa

Lançado como marco de modernização, o aplicativo conecta empresários, consumidores e associados em uma plataforma digital prática, intuitiva e estratégica — ampliando relacionamento, campanhas e oportunidades de negócios.

As ações que aqui fazemos alcançam a comunidade e empresários, e seguimos firmes no propósito da entidade de caminhar junto aos associados e levar a economia de Barra Mansa a um nível cada vez mais elevado, com o compromisso de estimular as empresas para a geração de emprego e renda. Essa será sempre nossa missão”, afirma o presidente da CDL, José Paulo Nogueira.



NRF 2026: O varejo entrou de vez na era da consciência, da IA e da experiência total – física, humana e digital

Não basta mais ter produto, preço e ponto. Nem apenas tecnologia e omnichannel. Agora é sobre propósito, cultura, inteligência operacional e experiência.

A NRF - National Retail Federation - o Big Show 2026 realizado em Nova Iorque, falou de um presente imediato no varejo mundial. A mensagem foi clara: o varejo entrou definitivamente na era da consciência estratégica. Não há mais espaço para improvisado. Não basta mais ter produto, preço e ponto. Nem apenas tecnologia e omnichannel. Agora é sobre propósito, cultura, inteligência operacional e experiência.

A inteligência artificial deixou de ser tendência e passou a ser infraestrutura invisível. Está no caixa, no estoque, na precificação, no marketing, na logística e na personalização. Quem decide com dados e automação ganha velocidade, reduz erros e protege margem. Mas a NRF reforça: IA não substitui pessoas — ela libera pessoas para fazer o que só humanos fazem: criar vínculo, empatia e confiança.

Outro ponto central é que a experiência virou o verdadeiro produto. O con-

sumidor não compra apenas o que você vende, mas como você o faz se sentir. Loja física, e-commerce e aplicativo não podem mais funcionar como silos. Tudo precisa ser uma jornada integrada, fluida e sem atritos.

A lógica é simples:

- Quem usa IA decide mais rápido.
- Quem decide mais rápido, aprende com os erros, aos poucos erra menos, ganha mais margem e giro.
- Não é sobre substituir pessoas. É sobre liderar e liberar pessoas para fazerem o que nenhuma máquina faz: criar vínculo, empatia e confiança.

Ou seja, a loja física deixa de ser só ponto de venda. O e-commerce deixa de ser só uma vitrine digital. O aplicativo deixa de ser só um canal. Tudo vira uma só coisa: uma experiência intrigante e impactante que começa sendo sem limites, sem atrito, sem ruído, sem frustração.

A NRF também deixa claro: o varejo se tornou,



queira ou não, uma empresa de dados. Previsão de demanda, comportamento em tempo real e personalização profunda deixaram de ser diferencial e passaram a ser exigência.

Margem virou questão de sobrevivência. Custos logísticos, devoluções, guerra de preços e pressão por conveniência exigem automação, integração

operacional e eficiência financeira — inclusive com foco em varejo circular e logística reversa.

E talvez o ponto mais forte: as pessoas voltaram ao centro do jogo. Não existe transformação digital sem transformação humana. Engajamento, cultura adaptável e liderança consciente serão determinantes.

Se a NRF 2026 pudesse ser resumida em uma frase, seria esta:

O varejo que não se organiza estrategicamente, tecnologicamente e humanamente agora, pode não ter tempo depois.

O outono favorece experiências mais acolhedoras — e o consumidor responde a isso.

Porque cada estação traz novas cores — mas também novas oportunidades.

Com a chegada do outono, o cenário muda. As temperaturas começam a cair, as cores se transformam e o comportamento do consumidor acompanha essa transição. Para o varejo — especialmente nos segmentos de moda, acessórios e beleza — a nova estação representa mais do que mudança climática: é um convite à renovação de vitrines, estoques e estratégias.

O outono — que inicia oficialmente em 20 de março de 2026 e segue até 20 de junho — traz uma atmosfera que favorece tons terrosos, sobreposições, tecidos mais encorpados e peças versáteis. Casacos leves, tricôs, jaquetas, botas, bolsas estruturadas e acessórios ganham protagonismo. É o momento ideal para trabalhar mix de produtos, composições criativas e estímulo ao aumento do ticket médio por meio de combinações estratégicas.

Além da moda, outros setores também sentem o impacto positivo da estação. Itens de autocuidado, fragrâncias mais intensas, cafés especiais, decoração aconchegante e até iluminação mais quente passam a dialogar com o novo clima e com o desejo de conforto do consumidor.

O empresário atento aproveita esse período para renovar a vitrine, investir em storytelling visual e criar campanhas temáticas que conectem produto e emoção. O outono favorece experiências mais acolhedoras — e o consumidor responde a isso.

Em cidades como Barra Mansa, onde o comércio é tradicional e próximo do cliente, a estação é oportunidade para fortalecer relacionamento, surpreender e fidelizar.

Porque no varejo, cada estação é uma chance de recomeçar — e vender melhor.

Qual será a cor da estação no Outono 2026?

Embora diferentes bureaus de tendência apontem variações, a cor que desponta como protagonista do Outono 2026 é o Marrom Mocha (Mocha Mousse) — um marrom quente, sofisticado e versátil que equilibra elegância e aconchego. É uma cor comercial, fácil de vender e que conversa bem com o clima mais ameno do Sudeste.

5 ações práticas para vender mais no Outono



1. Renove sua vitrine com narrativa de estação

Use cores da tendência da estação, iluminação mais quente e elementos que transmitam aconchego. O consumidor precisa “sentir” a mudança antes mesmo de entrar na loja.



2. Trabalhe combinações inteligentes

Estimule a venda casada: jaqueta + lenço, bolsa + bota, suéter + acessórios. Monte sugestões prontas para facilitar a decisão e aumentar o ticket médio.



3. Ajuste o mix com base nos dados

Analise o histórico do ano anterior: quais produtos tiveram maior saída? Antecipe reposição e evite excesso de estoque parado.



4. Ative sua base de clientes

Envie mensagens personalizadas pelo WhatsApp, e-mail ou redes sociais anunciando a nova coleção. Pós-venda bem feito gera recompra na nova estação.



5. Conecte produto e experiência

O outono pede acolhimento. Invista em atendimento consultivo, ofereça sugestões de uso e crie um ambiente que convide o cliente a permanecer mais tempo na loja.



clube de VANTAGENS

SAÚDE/MEDICINA OCUPACIONAL

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

OCUPACIONAL - 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

SESMART - 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\$ 193,01* (*) 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: cônjugue, companheiro e filhos. (24) 3325-0247

OXFORD BARRA MANSÁ - 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. Diagnóstico Empresarial 100% gratuito (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. (24) 3323-2004

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 - Musculação: Mensal somente musculação R\$ 115,00 - Mensal passaporte : R\$ 129,00 - Anual R\$ 99,00 no debito 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).

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

ESTRATÉGIA RÁPIDA CONSULTORIA - Desconto de 35% nas seções avulsas de atendimento e 25% em todos os projetos, bem como diagnóstico empresarial de forma gratuita para os associados. (21) 99586-3164

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

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 estão 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



Redes Sociais
@cdldm

App CDL BM



CDL Barra Mansa aprova benefício exclusivo ao associado para fortalecer o comércio local

Gratuidade do Certificado Digital A1 reforça o compromisso da entidade com seus associados

A diretoria da Câmara de Dirigentes Lojistas de Barra Mansa aprovou no mês de fevereiro um novo benefício que representa apoio direto ao empresário local. Está garantida a gratuidade do Certificado Digital para CNPJ modelo A1, válida no período de 1º de março a 31 de dezembro de 2026.

A iniciativa reafirma o posicionamento da CDL BM como parceira estratégica do comércio, oferecendo soluções práticas que geram economia, eficiência e segurança nas rotinas empresariais.

Para o presidente José Paulo Nogueira, a decisão reflete o papel ativo da entidade no suporte ao associado.

“A CDL existe para apoiar o empresário. Nosso compromisso é oferecer ferramentas que facilitem a gestão, reduzam custos e tragam mais segurança às operações. A gratuidade do Certificado Digital A1 é uma ação para fortalecer quem movimenta o comércio da nossa cidade.”



Certificação Digital: ferramenta essencial para o dia a dia empresarial

O Certificado Digital funciona como uma identidade eletrônica da empresa, permitindo que diversas operações sejam realizadas com validade jurídica e total segurança.

Entre as principais aplicações estão:

- Emissão de notas fiscais eletrônicas



- Acesso a sistemas governamentais, como Receita Federal e eSocial



- Transações eletrônicas seguras



- Assinatura digital de contratos e documentos



O modelo A1, disponibilizado gratuitamente aos associados dentro do período estabelecido, é armazenado no próprio computador ou em nuvem, oferecendo praticidade e agilidade no uso diário.

NR-1: sua empresa está preparada para as novas exigências?

Mais do que evitar penalidades, adequar-se à NR-1 é investir em um ambiente mais seguro, produtivo e saudável. Porque empresa forte começa com equipe protegida.

A gestão de riscos no ambiente de trabalho deixou de ser apenas uma formalidade e passou a ocupar posição estratégica nas empresas. A Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1), atualizada pela Portaria MTE nº 765/2025, trouxe novas diretrizes que já estão em vigor e impactam diretamente o comércio — do pequeno ao grande porte.

O principal ponto é a obrigatoriedade do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR), que substituiu o antigo PPRA. Agora, as empresas precisam manter um inventário detalhado dos riscos ocupacionais e um plano de ação contínuo para monitoramento e prevenção.

E não se trata apenas de riscos físicos.

A atualização da NR-1 amplia o olhar para os riscos psicossociais, exigindo que o comércio avalie fatores como pressão por metas, jornadas extensas, sobrecarga de trabalho e assédio moral. A saúde mental entra definitivamente na pauta da gestão empresarial, com foco na prevenção de estresse crônico e Síndrome de Burnout.

No dia a dia do varejo, isso significa atenção a pontos como postura no caixa, transporte manual de mercadorias, iluminação adequada, ruído, organização do ambiente e clima interno.

Outro destaque é a exigência de treinamentos periódicos, além do direito de recusa do trabalhador em situações de risco iminente à sua saúde ou segurança.

Microempreendedores Individuais (MEI), Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), enquadradas nos graus de risco 1 e 2, podem ter tratamento diferenciado — mas continuam obrigadas a observar normas relacionadas à ergonomia e saúde mental.

E atenção: as empresas têm prazo até 26 de maio de 2026 para adequação completa às regras mais rigorosas sobre fatores psicossociais.

A não conformidade pode gerar multas, ações judiciais e até interdição do estabelecimento.

Mais do que evitar penalidades, adequar-se à NR-1 é investir em um ambiente mais seguro, produtivo e saudável. Porque empresa forte começa com equipe protegida.

Empresário, busque mais informações sobre essa normativa, empresas especializadas para orientar e aplicar de forma técnica e correta em seu negócio.



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) 9944-8888

Endereço:
A. Rio Branco, 73 - 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

Programa Varejo em Movimento: 2026 começa agora!

"Se o varejo está em movimento, sua empresa não pode ficar parada."
Uma jornada de capacitação espera por você junto à CDL Jovem e Sebrae!

O comércio de Barra Mansa não pode parar. E quem se movimenta, cresce.

Com esse propósito, a CDL Jovem Barra Mansa, em parceria com o Sebrae, lança o programa Varejo em Movimento, uma jornada estruturada de capacitação voltada para empresários e equipes que desejam evoluir de forma prática e estratégica.

O conceito é simples e direto: a CDL conecta. o Sebrae capacita. o comércio cresce.

Mais do que eventos pontuais, o Varejo em Movimento nasce como um programa contínuo, com trilhas de aprendizado pensadas para a realidade do comércio local. O objetivo é tirar o varejo da inércia e preparar empresários e equipes para os desafios de 2026 — com foco em vendas, gestão, tecnologia, atendimento e fidelização.

A programação inclui palestras inspiradoras, oficinas "mão na massa", rodas de conversa com empresários da cidade e consultorias individuais, criando um ambiente de troca e crescimento coletivo.

E o movimento já começa forte:

08/04

Caravana Feicon (SP)

De 08 a 11/04

Feira Sebrae Movimenta Geral

14/04

Palestra de Vendas

De 04/5 a 01/06

04, 11, 18 e 25/05 e 01/06 – Curso "Vendas em Ação"

O Varejo em Movimento é um convite claro: não espere o mercado mudar — mova-se antes. Porque em 2026, o comércio que cresce é aquele que decide evoluir.



O público-alvo é amplo: empresários do varejo, gestores, líderes de loja, vendedores e empreendedores iniciantes que desejam vender mais e melhor, organizar a gestão, utilizar tecnologia e IA sem complicação e fortalecer o relacionamento com o cliente.





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



Primeira reunião da diretoria executiva da CDL BM eleita para o triênio 2026–2028.



Primeira reunião da diretoria da CDL Jovem eleita para o triênio 2026–2028.



CDL Barra Mansa e entidades representativas do comércio visitam obras da futura 3ª Companhia Independente.



Diretoria da CDL BM aprova benefício especial aos associados gratuitamente, no ano de 2026, para o Certificado Digital para CNPJ modelo A1.



Caravana de empresárias, representando o SEMEC Valença no Conecta Delas, na sede da CDL BM.



Diretoras da CDL Volta Redonda marcando presença no Conecta Delas.



Instituições representativas do setor do empreendedorismo da região no Conecta Delas, evento organizado pelo Sebrae na CDL BM.



Diretora da CDL BM, Mariana Ventura e Diretora da CDL Jovem, Julie Magalhães juntamente com Nathália Malaquida, Sebrae Regional.



Uma novidade para o
empresário de Barra Mansa:

CERTIFICADO DIGITAL GRATUITO!

Exclusivo para associados
adimplentes da CDL Barra Mansa.

INFORMAÇÕES

- ✓ E-CNPJ A1 (válido por 1 ano);
- ✓ Benefício concedido de 02 de março até 31 de dezembro de 2026.

**AINDA NÃO É ASSOCIADO?
ASSOCIE-SE E APROVEITE.**