

O Lojista

Barra Mansa edição 69 - jan. e fev./ 2018
RJ www.cdlbm.com.br
Facebook.com/CDLBM



O ano da:

- Retomada econômica
- Copa da Rússia
- Eleições
- Venda pela Internet
- Chegada dos Drones

todas as alternativas anteriores

O que vai causar mais impacto no cotidiano dos lojistas do país ao longo deste ano? Como fazer para aproveitar as oportunidades? Como se proteger contra os riscos? Pág 09



Enfim, 2018! Renovamos nossas esperanças, aguardando um ano mais propício aos negócios com um país mais focado e em crescimento. Selic em queda, ano de copa e eleições, elementos que trazem, por si só, perspectivas positivas. Apenas o investimento e trabalho duro do empresariado trarão uma nova onda positiva para a economia.

Felizmente, o governo atualizou os limites tanto do Simples Nacional quanto das empresas enquadradas como MEI, dando-lhes uma folga, pois, apesar de todo o aperto, elas têm crescido. Percebo neste período uma renovação interessante no perfil das novas empresas: estão cada vez mais bonitas, profissionais e focadas. O cliente está muito exigente e os empreendedores têm prestado muita atenção nisto.

Finalizamos, com sucesso,

mais uma campanha de Natal, onde os sortudos contemplados receberam belos prêmios para entrarem o ano novo cheios de energia positiva. Particularmente, fico muito feliz vendo a participação das lojas de bairro, inclusive distribuindo prêmios. Este ano o carro saiu para uma cliente da Vila Nova e outros itens foram entregues a clientes de outros bairros ou mesmo de outros municípios. O comércio de bairro está cada dia mais forte, seja por sua renovação, seja pela facilidade do cliente em ser atendido sem precisar se deslocar até o centro. E a CDL de Barra Mansa, claro, tem dado força a este movimento.

Bom, recarreguemos nossas baterias e entremos 2018 com tudo. Um ótimo ano e ótimas vendas e crescimento sempre.

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




Índice

As principais notícias desta edição



MEI: Confira as mudanças que entraram em vigor neste ano	03
CDL entrevista: Xisto Vieira Neto fala dos desafios para o ano que se inicia	04
Segurança digital: Dicas que sua empresa precisa seguir	05
Conheça as principais vantagens das lojas de bairro	06
Fique de olho: O que vai afetar a vida do lojista neste ano?	09
Campanha de Natal da CDL: balanço, premiação e agradecimentos	10 e 11
O poder do layout: Repense a importância da identidade visual para a sua loja	13

Colunas

 Estatísticas e Novos Associados	08
 Produtos e Serviços CDL	14 e 15
Colunas Aciap e Sicomércio	16 e 17
 Click CDL	18 e 19

Expediente

Presidente CDL Executiva

Xisto Vieira Neto

Presidente CDL Jovem

Hellen Cristina Oliveira Lima

Redação

Nathália Azevedo - MTb 37729/RJ

André Oliveira

Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão de Texto

Agência Communix

Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

Impressão

Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



Contatos com a CDL

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

MEIs precisarão de Certificado Digital a partir de julho

Personal trainers e contadores ficam de fora no enquadramento da categoria. Confira as principais mudanças para os Empreendedores Individuais que entraram em vigor neste ano.

O ano começa com um pacote importante de mudanças para o MEI. Confira aqui um resumo com as principais alterações e os cuidados que o empreendedor precisa tomar.

1. Mudança no teto de faturamento de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil anuais.

O MEI poderá faturar até R\$ 81 mil durante todo o ano em suas atividades, sem perder seu enquadramento na categoria. Assim, a média mensal de faturamento passa do limite de R\$ 5 mil para R\$ 6.750.

2. Estourou até 20% do teto em 2017?

MEI que faturou até 20% acima do teto em 2017 (R\$ 72 mil) poderá optar pelo pagamento de um percentual tributário variável sobre a diferença do valor que excede R\$ 60 mil. Assim, poderá continuar enquadrado como MEI em 2018. Se o MEI faturou R\$ 65 mil, ele irá pagar um percentual de: 4% para as atividades ligadas ao setor de comércio, 4,5% para a indústria e 6% para os serviços,



sobre esta diferença de R\$ 5 mil.

3. Estourou mais de 20% do teto em 2017? Pague o imposto e procure o contador.

Se o MEI faturou acima dos 20% do teto em 2017 (acima de R\$ 72 mil), pagará um percentual sobre o total do valor excedido. Ou seja: Se faturou R\$ 80 mil, pagará os percentuais citados acima sobre o faturamento total do ano (R\$ 80 mil). Além disso, terá de informar à Receita Federal, via Portal do Simples Nacional, que pretende voltar a ser enquadrado como MEI. O suporte de um conta-

dor é muito importante aqui.

4. Personal trainers, contadores, técnicos de contabilidade e arquivistas não podem mais ser MEI.

Estes profissionais terão suas empresas convertidas em outras categorias com maior incidência tributária a partir de janeiro de 2018. É muito importante buscar ajuda de um contador para avaliar a melhor alternativa para o empresário neste sentido.

5. Outras categorias profissionais agora podem ser cadastradas como MEI.

Apicultores, diversos prestadores de serviços agrários e de jardinagem além de locadores de bicicletas, motocicletas, videogames e material esportivo estão entre as novas atividades que podem ser enquadradas como MEI. Todos devem ser independentes, podendo possuir até um funcionário registrado por suas empresas.

6. MEI com emprego registrado precisará de Certificado Digital.

A partir de 1º de julho de 2018 o MEI precisará de Certificado Digital para cumprir com as obrigações da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e Informações à Previdência Social (GFIP) ou do e-Social. O certificado pode ser emitido na CDL Barra Mansa a todos os empresários e com descontos exclusivos ao associado da instituição.

Para saber mais, procure seu contador! O suporte dele é fundamental para a saúde financeira de sua empresa neste sentido.



Trabalhando por você

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Xisto Vieira Neto

Vice-Presidentes

Juliana Lanes Rolim
Antônio Feris Filho

Diretores:

Secretários

Francisco Ramundo
Enéias Moreira de Souza

Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes
José Paulo Nogueira

Patrimônio

José Romário Morais Rocha

Produtos e Serviços

Carolina Paula dos Santos Ferreira
Ana Cláudia Tressoldi

Comercial

Rafael Roxo de Souza
Ana Paula Ferreira de Souza

Eventos

Maria Tereza Mohalem Corrêa

Propaganda e Promoções

André Oliveira da Silva

Departamento Jurídico

Hugo Tavares Nascimento

Diretora de CDL Jovem

Leonardo dos Santos

Conselho Fiscal

Márcio Domingos da Silva
Almir Esteves Corrêa
Jair Francisco Gomes

Suplentes do Conselho

Bruno Marini
Luís Antônio Nogueira Feris
Paulo Roberto Barbosa de Castro

Conselho Consultivo

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

DIRETORIA CDL JOVEM

Presidente

Hellen Cristina Oliveira Lima

Coord. Financeiro

Christiane Mohalem Corrêa

Coord. Jurídica

Rafaela Maia Leite

Coord. de Responsabilidade Social

Jocarla Maia Leite
Mariana Ventura Alves

Coord. de Capacitação

Rafaela Andréia Barbosa Maia
Gabriel Rezende Dotta
Talita Borges de Souza

Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida
Wallace Rennan Gomes



CDL entrevista: Xisto Vieira Neto

“Quem tem apenas ‘preço’ a oferecer, não tem nada”

Ele veio de uma família de pequenos varejistas, vivenciando, desde muito cedo, todas as dificuldades do setor. Atravessando crises, mudanças constantes de paradigma, adaptações constantes deste segmento que nunca pára. “A ligação com a CDL foi inevitável. Sozinhos não podemos muito. No máximo gritar sem ser ouvido ou esperar sem chegar a lugar algum. Apenas com o trabalho conjunto em uma entidade séria nos dará forças para chegar a algum lugar”.

Xisto Vieira Neto, presidente da CDL de Barra Mansa, inicia o segundo ano de seu mandato frente à entidade. Juntamente com sua diretoria, tem como principal foco para 2018 melhorar ainda mais o relacionamento entre a CDL-BM e seus associados e disponibilizar novas ferramentas que visem a melhoria de seus negócios. Nesta entrevista, Xisto salienta a importância da união das entidades em prol do crescimento econômico e social de Barra Mansa. Confira abaixo o balanço do presidente da CDL-BM sobre 2017 e as perspectivas e desafios para este novo ano.

Este foi o primeiro ano de sua gestão frente à CDL de Barra Mansa. Destaque alguns dos maiores desafios encontrados e cite conquistas obtidas pela entidade ao longo deste período.

Foi um ano cheio, iniciamos com algumas pequenas obras na sede, passamos por melhoras nos produtos e serviços oferecidos pela CDL, principalmente nos mais novos, como, por exemplo, a certificação digital. Divulgamos mais nossos convênios, com destaque para o plano Unimax, que tem tido muita aceitação. Tudo isso fora as palestras, cursos, e por aí vai.

A CDL-BM sempre age com muita transparência e credibilidade junto aos seus associados. Prova disso é o fiel cumprimento do Estatuto. Fale sobre.

Trabalhamos sempre cumprindo nosso estatuto, como o planejamento orçamentário, transparência nos pagamentos e serviços contratados, além das prestações de contas ao final de cada período. O trabalho que fazemos é muito sério e deve ser encarado desta forma.

Ao longo de 2017, notamos a luta da direção da CDL participando de eventos em prol do movimento varejista. Poderia citar algumas atividades em que a entidade de Barra Mansa esteve representada?

Em 2017 foi lançada a Frente Parlamentar do Varejo, onde podemos ter voz junto ao legislativo, criando leis que favoreçam o pequeno empresário ou mesmo evitando outras que nos prejudiquem. Junto ao executivo conseguimos nos manter muito próximos as suas ações, para sempre prezarmos sempre pelo melhor para a cidade.

Outro assunto que foi bastante pautado na mídia e gostaríamos que falasse é sobre a união das entidades em busca de benefícios e crescimento para a cidade.

Neste ponto falamos do CODEC-BM, que tem sido cada vez mais representativo e respeitado. Através dele, as entidades têm falado em uníssono pela melhoria de Barra Mansa em todos os sentidos e de forma atemporal. Não podemos focar apenas a gestão atual. Nosso trabalho precisa ser mais amplo, trabalhando o curto, médio e longo prazo.

Na sua opinião, qual o papel das entidades em relação ao Poder Público e como elas podem cobrar e interferir em decisões que afetem o segmento?

As entidades são formadas por pessoas sérias que se doam em prol do município. Nosso papel é vislumbrar o futuro de Barra Mansa, independente de seu governante ou conjuntura econômica e

política atual.

Precisamos ser apolíticos, dizendo sim ou não conforme nossa convicção do melhor para a cidade. Sendo assim, podemos, dependendo do assunto, apoiar ou debater com o prefeito atual.

Estamos chegando ao fim de uma crise econômica. Podemos esperar a retomada do crescimento para 2018? Quais as suas perspectivas para a economia brasileira e, principalmente, para o varejo nacional?

Estragar é sempre mais fácil que consertar. A recuperação econômica será lenta, nossa estrutura política está corroída e condenada, é curioso nosso caso onde a crise foi fortemente agravada pela política em detrimento da própria economia. 2018 será ano de mais agitação, eleições e Copa do Mundo. São fatores com motivos de sobra para mexer com todo mundo. Espero que o brasileiro escolha o mais importante para focar suas atenções: eleições. Considero que 2018 superará em vendas o 2017, que foi um ano muito difícil.

Para este segundo ano de sua gestão, quais serão as prioridades e metas da entidade?

Trabalhar mais nossos serviços e procurar entender melhor as necessidades de nossos associados. Estamos

sempre em uma busca constante de mostrar nosso valor, a CDL, além de treinamento, serviços e

convênios, representa e luta muito pelo varejo e é muito importante o associado enxergar esta parte. Buscamos sempre dar voz e apoio ao pequeno varejo, colaborando no seu dia a dia.

Por fim, deixe uma mensagem de otimismo para os associados.

Neste período difícil tenho percebido desânimo de alguns, porém quem tem se aproximado mais de seu cliente e feito um trabalho mais profissional tem colhido frutos. Sendo assim, não deixe de se aperfeiçoar, buscando mais profissionalismo e conhecimento. O consumidor tem dado mais valor ao seu dinheiro, então tem preferido investi-lo em lojas mais bonitas, de melhor atendimento e produtos de melhor qualidade. Só preço não garantirá sua venda. Quem tem apenas “preço” a oferecer, não tem nada. Agregue “valor” a sua empresa. A CDL está aí para te ajudar nisto. Aguardamos seu contato e participação. Nossa casa é sua e está sempre de portas abertas.

Um ótimo 2018 a todos, com muita saúde paz e crescimento constante.

11 Dicas de segurança digital que sua empresa precisa seguir

1. Anti-vírus falso:

Ferramentas se passam por “anti-vírus” para acessar dados de administrador do computador. Utilize apenas antivírus de empresas confiáveis.

2. Atualize o sistema operacional de seus computadores, tablets e smartphones:

As atualizações vêm com novas proteções contra vírus criados recentemente. O maior ataque cibernético de 2017 ocorreu em computadores nos quais não foi tomado este cuidado. Dados foram sequestrados de computadores em diversos locais e as vítimas tiveram que pagar resgate aos hackers para ter suas informações devolvidas. Sistemas operacionais piratas não podem ser atualizados neste sentido.

3. Atenção à instalação elétrica:

Gambiarras, instalações elétricas precárias e má ventilação dos aparelhos são causas de acidentes graves como incêndios e perda de dados em computadores de empresas.

4. Confira se o site é seguro:

Antes de informar qualquer dado importante em



algum site, confira se ele é seguro. Endereços de sites comuns começam com “http://”, já os sites seguros começam com “https://” e comumente aparecem com um pequeno cadeado na barra de endereços.

5. Alerta ao “espetar” o pendrive ou HD externo:

Jamais permita que sua equipe utilize pendrives ou HDs pessoais nos computadores da empresa. Eles são porta de entrada para vírus. Caso seu uso seja necessário, faça escaneamento das unidades antes de usar, utilize sempre o mesmo computador para isso.

6. Fotos no celular:

Não tire fotos de documentos importantes ou senhas com seu smartphone. Mesmo que você as apague depois, a maioria delas fica

armazenada na nuvem em sua conta pessoal do aparelho e podem ser acessadas por hackers assim como ocorre com as fotos íntimas das celebridades.

7. Troque a senha do roteador WIFI:

Ao configurar o roteador, mude as senhas padrão. Isso previne invasões em internet bankings, por exemplo;

8. Cuidado com o WIFI grátis:

Redes de WIFI gratuitas são abertas ao público e deixam seus aparelhos muito vulneráveis à invasões. Evite utilizá-las e jamais faça use destas redes para executar operações financeiras.

9. Faça “escaneamento da rede” com seu antivírus:

Você pode escanear regularmente seu computador,

mas o vírus pode ficar escondido no roteador de internet ou WIFI. Por isso, ao usar o antivírus, procure habilitar também as opções de “escaneamento de rede”. Um vírus no roteador tem acesso a todos os dispositivos ligados a ele via WIFI.

10. “Não se lembre de mim”:

Ao acessar qualquer conta pessoal em computadores de terceiros, nunca deixe marcada aquela caixinha “Lembre-se de mim” que vem logo abaixo dos campos de senha. Caso contrário, aquele computador terá acesso permanente à sua conta até que a senha seja alterada.

11. Cuidado no uso e proteção do celular:

Prefira smartphones com acesso de segurança via impressão digital. Não permita que crianças utilizem estes aparelhos para se divertir e, principalmente, não desative os bloqueios de segurança para que elas possam acessar tudo sem “azucrinar a paciência”. Isso é tão perigoso quanto comum hoje em dia. Habilite também as opções de localização e bloqueio do celular para o caso de ser roubado.



CERTIFICAÇÃO DIGITAL SPC
Transações virtuais, segurança real.

Com atendimento diferenciado,
horário previamente agendado,
estacionamento facilitado
e desconto exclusivos ao associado?
Só na CDL de Barra Mansa!

Ligue agora e garanta a sua!
(24) 3325-8150

Loja de bairro: Uma relação de amor com o cliente

Conheça as principais vantagens das lojas fora do centro da cidade e como fazer bom proveito delas.



Imagem: Pexels.com / Quintin Gelar

Loja de bairro tem características muito peculiares. Como lidar melhor e tirar proveito de cada uma delas?

O primeiro passo talvez seja “ser uma loja de bairro”. Comparar-se a todo momento com lojas do centro, em marketing, é como comparar manga com melancia. Embora ambas sejam frutas, são tão diferentes e atendem a desejos tão distintos, que a comparação entre elas não faz sentido.

Loja de bairro conhece o cliente pelo nome, está próxima a ele todos os dias. Não é fria e impessoal. Esta proximidade é muito vantajosa para o lojista. Na hora da compra, ele conhece de perto o cliente e sabe do que ele gosta, a despeito das mudanças passageiras. Na hora da venda, ele traz aquele tratamento todo especial, que faz com que o cliente se sinta em casa, algo que ele não se vê

em nenhum outro lugar.

Na hora de vender a prazo, a consulta do SPC é importante, mas o relacionamento com estes clientes e familiares pesa muito. É preciso cuidado

“Afinal o que meu cliente gostaria de comprar aqui perto, sem precisar sair para longe de casa?”

A loja de bairro está perto da casa do cliente e deve valer-se desta vantagem fundamental. Assim, a compra de conveniência tem grande peso nestes casos. Seja na compra de uma roupa ou acessório novo, ou no lanche com a família depois da escola dos filhos, as vendas por impulso ou por necessidades momentâneas são um ponto forte para lojas de bairro.

Redes Sociais

As lojas de bairro são as que atingem melhor desempenho em campanhas de redes sociais, com o menor investimento em dinheiro. Como todos se conhecem, o envolvimento dos clientes e a viralização de conteúdo é muito mais fácil de se atingir, quando comparada a uma loja no centro.

Para melhorar este resultado, fazer uso de fotos e vídeos com os próprios clientes ou pessoas conhecidas no bairro são uma excelente pedida. Homenagens a uma pessoa muito querida, por exemplo, atingem em cheio o coração de todos.

Capacitação

Como a maioria dos programas de capacitação fica no centro, os profissionais dos bairros tem maior dificuldade para se locomover até lá. Mas isso não é empecilho.

Os diversos programas de capacitação online disponíveis hoje ajudam muito! Só não podem deixar este quesito de lado. Como o relacionamento entre a loja e o cliente é muito forte, os resultados em treinamentos de atendimento ao público rendem lucros muito mais cedo nas lojas de bairro do que nos centros urbanos.

Em resumo, loja de bairro é uma mistura perfeita entre negócios e uma boa dose de carinho. Quando você pergunta para qualquer adulto de hoje, sobre uma empresa que marcou sua infância, a esmagadora maioria se refere a uma loja de seu bairro. Faça valer esta oportunidade! Relação de confiança como esta pode durar por uma vida inteira.

Por que eu faço parte da CDL de Barra Mansa?



Lisandra Aparecida Canela
Espaço Lis - Vila Nova

“Como microempreendedora individual, inscrita no Simples Nacional, e empresária na área da beleza, vivo o grande desafio da inconstância do mercado. E, para ter vantagens e benefícios, me associei à CDL de Barra Mansa. Através da entidade, consegui fazer o plano de saúde Unimed por preço mais justo e conseguindo colocar meus filhos como dependentes. Também me associei ao SESC, que considero uma opção de lazer segura e responsável. Também se pode contar com palestras e propagandas e inúmeras outras maneiras que a CDL-BM oferece como forma de auxiliar aos microempreendedores.”



Ilosina Lara Neta
Lara Roupas e Acessórios
9 de Abril

“Faço parte da CDL de Barra Mansa há pouco mais de um mês e resolvi me associar à entidade pelos benefícios oferecidos aos seus associados, entre eles ficamos sócios do clube SESC e a adesão ao plano odontológico. Sei que a CDL-BM oferece mil e uma oportunidades de melhoria e ajuda muito quem está começando no ramo do comércio. Mesmo com pouco tempo de conhecimento sobre todos os benefícios que a instituição oferece, quero aos poucos vincular a loja em tudo o que possa nos trazer bons retornos.”



Thiago Ramos Ferraz
VedaFacil
Vila Orlandélia

“Sem duvida alguma, a CDL-BM apresenta o melhor custo benefício de ser associado a uma entidade de tamanha importância para a nossa região. A nossa empresa é associada há pouco tempo, mas nós já conseguimos perceber as grandes vantagens que temos, como, por exemplo, descontos significativos em diversos serviços, principalmente com relação ao Unimax, que nos permite oferecer aos nossos funcionários um plano de saúde de excelência e com baixo custo. Além disso, há também inúmeras estruturas da própria sede que podemos usufruir, como sala de reuniões, salão de eventos, entre outros. Nossa empresa está muito satisfeita. Temos a satisfação e o privilégio de sermos associados à CDL-BM.”



Daniel Martins da Motta
Sóbrancelhas

“Sou associado à CDL há quase dois anos. Essa parceria melhorou bastante a minha empresa. A CDL traz muitos benefícios para os seus associados como por exemplos os cursos, palestras, capacitações oferecidos, além dos convênios e certificado digital. Um fator que considero muito importante são as campanhas realizadas nas datas comemorativas, especialmente a do Natal, com o sorteio de prêmios.”



CRÉDITO SICOOB

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

www.sicoobes.com.br

* Consulte o site para maiores informações.

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

SICOOB
Faça parte.



ADEMIR FERREIRA IMÓVEIS
CJ 5992

Compra Administra Vende

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

www.ademirferreiraimoveis.com.br



Novos Associados CDL - Novembro e Dezembro 2017

- ANA MARIA DE OLIVEIRA
- BRASILPLAN CONSTRUTORA TERRAPLANAGEM
- CARLA CASIRAGHI VIESTI
- CASA CHIC LTDA
- CONSULT MAKE
- D E M CONSULTORIA
- EDIFÍCIO FRANCA FLAT
- EDILENE SANTOS SOARES
- GLAUCO FAGUNDES DE PAULA
- HIDRAUTEC CONEXÕES E MANG. HIDR.
- IDEAL FASHION DE BARRA MANSA
- ISMENIA VIEIRA DA SILVA MOREIRA
- ISOLINA LARA NETA
- IVANICE DOS SANTOS SOUZA
- LIDIA APARECIDA MORAES PEREIRA
- LUCIANA CRISTINA MESSSIAS
- MANEI ENGENHARIA
- MERCADO CAI O PREÇO
- NOEL MARMORES E GRANITOS
- NOVO HORIZONTE BM MAT. DE CONSTRUÇÃO
- OPX AMBIENTAL LTDA ME
- ÓTICA POPULAR DE BARRA MANSA
- PALATOS
- PAULO ROBERTO DA S. R. S. BRANDÃO
- RITA DE AZEVEDO CASIRAGHI
- RVM PANDORA IND E COMÉRCIO LTDA
- SA MOURA DISTRIBUIDORA DE COSMETICOS
- SERVITEC MONTAGEM INDUSTRIAL
CALDEIRARIA
- SIGMA
- SILVA RODRIGUES SERV. DE APOIO ADMIN.
- SINEI DA CRUZ FERRARI
- TEIXEIRA & SOUZA RESENDE
- VEIGA CALÇADOS
- VIVIANE DELGADO DA SILVA
- ZIZI AUTO PEÇAS



O que vai afetar a vida do lojista neste ano?

Prever o futuro não é algo simples, mas temos aqui cinco questões que devem emplacar neste ano e afetar de forma contundente a vida do lojista. Vale à pena ficar de olho.



Ano da Virada:

A tão esperada retomada econômica do país finalmente parece se desenhar no horizonte. A maneira como isso vai afetar o lojista é, contudo, ainda incerta. De imediato, a cena propicia a abertura de novos negócios que estavam na gaveta ou revitalização dos que já estão abertos. Mas vá com cautela. Assim como a indústria de base é um dos primeiros setores a sentir os efeitos da retomada, o varejo é um dos últimos. Mas, se pretende renegociar seu contrato de aluguel, a hora é agora.

A flexibilização das leis trabalhistas também abre oportunidades para empresas mais dinâmicas no seu modo de atuar e leves quanto aos custos. O varejo tende a mudar bastante em função disso.



Copa da Rússia:

Após o trauma dos 7x1 contra a Alemanha, o país tem a chance de redimir sua honra diante do mundo. A confiança da população na postura e profissionalismo do técnico Tite deve pesar positivamente neste sentido e mobilizar o



público. Isso resgata um fator muito importante em no país: a autoestima por ser brasileiro. O excesso de escândalos de corrupção, demonstrações de impunidade e arroxo financeiro trouxe a apatia à população e uma constante sensação de que “não vale à pena lutar por este país”. E isso é muito ruim.

O Brasil é muitíssimo rico e com inúmeras potencialidades. O olhar positivo sobre o país estimula o investimento, encoraja as mentes empreendedoras e transforma a sociedade, a economia e a cultura. Olhar para a grama do vizinho e ficar reclamando não faz florescer o seu jardim.



Eleições Fake News:

Logo após a Copa, vêm as eleições que prometem ser marcadas pelas “Fake News”: Notícias falsas espelhadas pela internet, com títulos sensacionalistas e extremistas, que visam arrebatar eleitores especialmente através do ódio, sectarismo social e polarização de pensamentos

– Se não está comigo, está contra mim. A interferência da Rússia levantada nas investigações sobre a eleição de Trump nos EUA é um bom exemplo disso.

Este cenário é perfeito para o crescimento do populismo, a segregação social e “falsos heróis”, como já ocorreu em diversos momentos da história. É preciso ficar muito atento para não servir de massa de manobra a estes movimentos.

Além disso, estas eleições são a grande chance que o país espera para a renovação política e o fim do foro privilegiado que acaba servindo como véu de impunidade para o Presidente, todos os parlamentares envolvidos em corrupção e para quem tem suas investigações praticamente paralisadas. É muito importante pensar nisso na hora de votar.



Venda na Internet:

Segundo pesquisa de intenção de compras do SPC, no Natal de 2017, 40,2% de consumidores compraram os

presentes de Natal nas lojas online, enquanto 37,5% comprou em shoppings. O lojista de Barra Mansa precisa estar atento a isso.

O comércio online tem crescido a despeito de qualquer crise e é uma tendência irreversível. O lojista que não participar desta transformação tende a sair do mercado como aconteceu com as lojas de revelação de filmes fotográficos ou de máquinas de escrever.

Apensar disso, a mobilização do empresariado local neste sentido ainda é muito pequena.



Drones:

Por fim, chegou a vez dos drones – pequenos aparelhos controlados remotamente. Finalmente regulamentados no país e com preços acessíveis em todo o mundo, eles prometem transformar quase todos os segmentos da economia, segundo especialistas: Imagens aéreas de festas e casamentos, inspeções de obras na construção civil, fiscalizações de terrenos, investigação de crimes, manutenções de alto risco na indústria e até a selfie da família nas férias de verão, pois já existem mini-modelos, controlados pelos gestos da mão no “modo Jedi”, que faz alusão aos guerreiros de Star Wars. Seu negócio pode ganhar com isso? A hora é essa. Fique de olho!

Campanha de Natal da CDL fechou 2017 com chave de ouro

Ação acelerou as vendas; Foram mais de 900 mil cupons cadastrados pelas seis cidades participantes, sendo 224 mil somente em Barra Mansa



Criada para movimentar as vendas de fim de ano, estimular o trabalho dos lojistas e encantar os clientes em todos os detalhes, a campanha “Descubra o seu Natal” agitou o movimento no comércio barramansense, atendeu as expectativas dos organizadores e encerrou o ano de 2017 com saldo positivo. A CDL de Barra Mansa presenteou 16 consumidores com prêmios diversos, cujo sorteio ocorreu em 26 de dezembro, no maior clima de festa na Praça da Liberdade. A entrega dos presentes fechou com chave de ouro a tradicional campanha. O prêmio principal do “Descubra o seu Natal” saiu para Maria das Dores Dias, moradora do bairro Vila Nova. Ela foi sorteada com cupom das Casas Luan e entrou o ano novo de carro zero quilômetro.

A adesão à campanha ul-

trapassou as expectativas da CDL-BM. Foram mais de 900 mil cupons cadastrados no site Clube de Vantagens pelas seis cidades participantes, sendo 224 mil somente em Barra Mansa. Para o presidente da entidade, Xisto Vieira Neto, a ação motivou os lojistas, movimentou o comércio barramansense e alcançou as expectativas. “Houve muita participação da população. A inovação do meio eletrônico, onde não havia necessidade de preencher o cupom, pois bastava um cadastro online, gerou avanços”, pontuou Xisto, lembrando que o stand montado no Centro de Barra Mansa ajudou os participantes que tinham dificuldades. Por fim, o presidente ressaltou que a campanha sempre alegrou o período natalino, pois gera a expectativa de um presente a mais nesta data de

bom movimento para o comércio.

Neste ano, o evento contou com mais de 130 empresas participantes de Barra Mansa, que viram na ação uma oportunidade de alavancar as vendas e prestigiar seus clientes.

A campanha, que teve início no dia 06 de novembro e premiou 16 felizardos, re-

presenta para a CDL de Barra Mansa o compromisso da entidade com o comércio local. “É a maior campanha desenvolvida pela CDL. Nela, o associado presentearia seu cliente com a possibilidade de ganhar ótimos prêmios. E, com isso, os consumidores acabam preferindo as lojas que tem este diferencial”, aposta Xisto.

Confira os nomes dos sortudos:

- 1- **Maria das Dores Dias** (Casas Luan) – 01 carro Fiat Mobi 0 KM
- 2- **João Batista de Andrade** (Supergasbrás Piteiras) – 01 smart TV 42”
- 3- **Flávio Casiraghi** (Estação 147 Turismo) - 01 smart TV 42”
- 4- **Verônica Lopes Lousada Vidal** (Alice Modas) - 01 smart TV 42”
- 5- **Wanda Maria da Silva** (Lumman Calçados) - 01 smart TV 42”
- 6- **Angélica Conceição Avelar de Barros** (Lojas Nalin) - 01 smart TV 42”
- 7- **Luciene Gonçalves Diniz** (Styllu’s Modas) – 01 bicicleta
- 8- **José Hugo Ferreira Santos** (Lúdio Esportes) – 01 bicicleta
- 9- **Maria Fernanda Cerqueira dos Santos** (Açougue e Merceria Titi) – 01 bicicleta
- 10- **Lucimara de Aguiar da Silva** (Casa da Mula Manca) – 01 bicicleta
- 11- **Lucas Dias de Andrade** (Ótica Karine) – 01 bicicleta
- 12- **Julieta Celia de Oliveira Aguiar** (Mercado Garra) – 01 smartphone
- 13- **Silvana Marcia da Silva Slater** (C e C Modas) – 01 smartphone
- 14- **Leir Valerio Louback** (Posto OJM) – 01 smartphone
- 15- **Kaio Caetano** (Bramil Supermercados) – 01 smartphone
- 16- **Márcio de Lima Reis** (Tempsul) – 01 smartphone



Nossos agradecimentos

A CDL de Barra Mansa agradece, não apenas aos consumidores que acreditam na importância desta ação, mas a todas as lojas participantes, que a tornaram possível, e aos apoiadores, que muito contribuíram para a realização deste evento. O presidente da entidade destaca que o resultado positivo da campanha foi possível graças a essas parcerias. "Mais uma vez a campanha de Natal foi um sucesso e atribuo este bom desempenho a todos que colaboraram com a ação, desde consumidores, que acreditaram na seriedade da campanha, preencheram seus cupons e torceram, até a cada comerciante, que fez questão de participar da campanha, decorando sua loja, oferecendo promoções e, assim, atraindo seus clientes", enumera Xisto, enfatizando que ver a alegria no rosto de cada contemplado é, sem dúvida, uma das melhores recompensas dos envolvidos na organização.

A diretoria da CDL-BM também agradece, em especial, ao empresário Marcos Antonio Ribeiro, pela valiosa parceria na cessão de sua loja, no Centro da cidade, para que pudesse ser instalado o estande da campanha de Natal, onde ficou exposto o carro a ser sorteado e acomodada a equipe de funcionários para colaborar com os consumidores na elaboração de seus cadastros. Segundo a CDL-BM, com certeza, esta parceria colaborou para que os objetivos fossem alcançados, contribuindo, não só com os participantes da ação, mas também com o desenvolvimento econômico e social da cidade.

- 1206 TINTAS
- 4 CANTOS - CÂMBIO E TURISMO
- 646 ÁGUA ATIVA
- AÇOUGUE E MERCEARIA TITI
- AÇOUGUE N. SRA FÁTIMA
- ALBRAN
- ALICE MODAS LTDA
- ANNA LUIZA BOUT.
- ARMAZÉM - ESPAÇO GOURMET
- ASPEN
- ATHLETIC ESPORTES
- AZOAUTO PECAS
- BABY PINGUIM
- BIROSKA
- BRAMIL SUPERMERCADO
- BRITO MAT. CONSTRUÇÃO
- C E C MODAS
- C M C EMBALAGENS
- CALÇADOS SÉRGIO
- CAMISARIA PINGUIM
- CARLA PRESENTES
- CASA DA MULA MANCA
- CASA DA MÚSICA
- CASA DO BISCOITO
- CASAS LUAN
- CASAS LUAN CENTRO
- CASAS MAZZAROPÉ
- CATE PAPEL.PRES.
- CERTA
- CHARME BIJUTERIAS
- CHOK ELETRIC
- COLÉGIO AMPARO
- CORRETA BM
- DARC TINTAS
- DECORLINE DECORAÇÕES
- DROGAMIX
- DROGARIA COLONIA
- DROGARIA MODERNA-01
- DROGARIA RETIRO
- DROGARIA RETIRO VN
- ECOLOGY INFORMÁTICA
- ELETRICA PENEDO
- FARMÁCIA ESPÍRITO SANTO
- FASHION HAIR
- FERRAGENS CAMARGO
- FLORESTA
- FOLHA VERDE AGROPECU.
- FRILAT
- G L M CENTRO AUTOMOTIVO
- GABRIELA MODAS
- GRÁFICA DRUMOND
- JOALHERIA REGINA
- KIKA MODAS
- LOJAS E DEMAIS
- LOJAS ED+
- LOJAS LUMELLO
- LOJAS NALIN
- LOJAS PALÁCIO
- LUCIANA FLORES
- LÚDIO ESPORTES E MOD
- LUMMAN CALÇADOS
- MALHAS MIL
- MAZEL PRESENTES
- MERCADÃO DOS ÓCULOS
- MERCADO GARRA
- MERCEARIA BELO HORIZONTE
- MOBILIÁRIA ANTARES
- MOBILIÁRIA SANTA MÔNICA
- MUNDO DOS COLCHÕES
- NAFIL AUTO PECAS
- NERILDA FILIAL
- NILL MODAS
- OK MEIAS
- ORIENTAL
- ÓTICA CIDADE
- ÓTICA E RELOJOARIA DA HORA
- ÓTICA KARINE
- ÓTICA MODELO
- ÓTICA MODELO
- ÓTICA MODELO
- ÓTICA SIDER
- ÓTICA VENEZA
- ÓTICA VITORIA
- PADARIA TRIUNFAL
- PAPATTO CALÇADOS
- PAPELARIA AVENIDA
- PASSARELA MODAS
- PASSEIO ROUPAS
- PC MAGAZINE
- PEG SHOES - BAHALL
- PIMENTA ROSA CALÇADOS
- POSTO COTIARA
- POSTO MONTE CASTELO
- POSTO MONTE CRISTO
- POSTO O.J.M.
- POSTO VILA NOVA
- RC GÁS
- RILMO CALÇADOS 01
- ROSIELE MODAS
- SABOR EMOÇÃO BOUTIQUE
- SAPATARIA PRIMAVERA
- SAPATARIA TROCA TÊNIS
- SEDUÇÃO BOUTIQUE
- SEGUNDA PELE MODA
- SETE ESPORTES
- SOBRANCELHAS
- SONHO DA MODA
- STYLLU S MODAS
- SUPERGASBRÁS PITEIRAS
- SUPERMERCADO BEIRA RIO
- SUP. BEM COMER
- SUP. SÃO SEBASTIÃO
- SUPERMERCADO VITÓRIA
- SUP. VITÓRIA CENTRO
- SUP. VITÓRIA RETIRO
- SUP. VITÓRIA SAUDADE
- TECNOMED
- TELE BEL
- TEMPSUL
- TERNO CLUB
- TOP TÊNIS
- TRAJE
- TRANSPORTE GENEROSO
- UNIÃO VILAS MAT.CONS
- UTILIDADES
- VATEL ELÉTRICA
- VEIBAM VEÍCULOS
- VEIGA CALÇADOS
- VERJ SUPERMERCADOS
- VIVI MODAS

Realização:



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



Patrocínios Regionais:



Patrocínios Locais:



Milhares de crianças se encantaram com a Casa do Papai Noel

Mais uma vez, a CDL BM estava envolvida em toda a coordenação do espaço.

Vitrines enfeitadas, promoções nas lojas e comércio aberto em horário diferenciado. Cenas comuns naquela que é considerada a maior e melhor época de vendas: o Natal. Mas, para abrilhantar ainda mais o clima natalino, e sem desconsiderar o período de crise econômica, as entidades empresariais de Barra Mansa resolveram se unir e instalar, na Praça da Liberdade, no Centro da cidade, a Casa do Papai Noel. A idéia da CDL-BM, do Sicomércio e da ACIAP-BM foi projetar um Natal mais decorado e completo para os munícipes e, assim, atrair mais consumidores para as ruas. Vale lembrar que, por conta da falta de recursos da prefeitura, as entidades assumiram a decoração e manutenção da Casa do Papai Noel há três anos.

E engana-se quem pensa que foram só as crianças que se alegram com o espaço. A dona Maria Aparecida, com seus 90 anos, fez questão de ir ao local realizar o sonho de falar pessoalmente com o Bom Velhinho. Acompanhada da filha, a idosa se emocionou com o encontro que, pra ela, ficará pra sempre em sua memória.

Durante todo o período natalino, a Casa do Papai Noel esteve sob gestão da CDL-BM, que coordenou todo o funcionamento do espaço para receber milhares de crianças e seus familiares.

Papai Noel visita a Vila Nova e faz a alegria do comércio: Ação da CDL buscou fomentar as vendas locais.

Não foi só o Centro da cidade que contou com a presença do Bom Velhinho. O principal ícone do Natal conseguiu dar uma fugida de casa e visitar outra região, também considerada uma importante referência comercial na cidade. Com o objetivo de



movimentar o comércio local e alegrar as crianças, o Papai Noel de Barra Mansa esteve, no dia 16 de dezembro, na Vila Nova, visitando estabelecimentos comerciais, movimentando o bairro e conversando com a criançada. Foram mais de 100 pequenos que se encantaram e se alegraram com a ilustre visita.

A propósito, a CDL de Barra Mansa agradece a importante parceria do empresário Pedro Paulo de Oliveira, que cedeu sua loja para que o Papai Noel pudesse se instalar e receber a garotada. Para a entidade, este apoio muito colaborou para que as crianças pudessem ter a oportunidade de conhecer e tirar fotos com o personagem, levando, assim, o clima de Natal para o bairro e colaborando com o desenvolvimento econômico e social da Vila Nova.

“Mais difícil do que chegar ao topo, é se manter lá”

Palestra com Thiago Concer encerra com louvor cronograma de atividades de capacitação do Procape / CDL Jovem



Fim de ano, vendas e otimismo. A temporada de Natal da CDL de Barra Mansa contou ainda com um importante apoio para ajudar aos associados a alavancar o movimento no período. Sua vasta experiência em vendas e gerência comercial e de marketing, além de profundos estudos sobre técnicas e comportamentos de vendedores, fazem de Thiago Concer um dos palestrantes mais requisitados do país para equipes e gestores comerciais. Sabendo disso, a CDL-BM trouxe para seus associados a palestra “Construindo Campeões”. O evento aconteceu no dia 30 de novembro em meio ao auditório lotado, na sede da entidade.

Para a presidente da CDL Jovem, Hellen Lima, a ação foi uma ótima oportunidade para

qualificar os comerciantes, principalmente os que estavam de olho nas vendas de Natal. E o feedback, segundo Hellen, foi bastante positivo. “A idéia era capacitar, envolver e motivar toda a equipe nesta importante época que é para o varejo. Com a entrada de apenas uma caixa de leite, os associados presentes puderam usufruir de uma apresentação de qualidade, com conteúdo dinâmico e eficaz. Tenho certeza que a palestra trará resultados maravilhosos. Esta ação fechou para a CDL-BM um ano de lutas e conquistas e, certamente, veremos em 2018 muitas vitórias oriundas dessa realização”.

Cara nova, bonita e personalizada

Repense a importância da identidade visual para a sua loja e aumente suas vendas



Que a propaganda é, de fato, a alma de um bom negócio, isso todo mundo sabe. O que muitos não imaginam é que o design do estabelecimento faz parte deste conceito e é, sim, uma importante ferramenta de divulgação, além de muito promissora.

Em Barra Mansa, por exemplo, está cada vez mais comum se deparar com novas lojas, com layouts modernos, ambientes bonitos e personalizados. Frente à concorrência e em meio a consumidores cada vez mais exigentes, os lojistas não estão perdendo tempo e querem, cada vez mais, investir em estraté-

gias como forma de atrair a clientela.

Ao criar uma identidade visual única e criativa, as chances de sucesso podem ser altíssimas. Espaços pensados de acordo com o perfil do público alvo, vitrines bem elaboradas, iluminação adequada, limpeza, etc... Tudo isso atribui um diferencial competitivo importantíssimo para o êxito nas vendas, além de, é claro, transmitir a credibilidade e a confiança de que o serviço prestado está sendo realizado com dedicação e afinco.

Conheça alguns fatores que devem ser observados e que podem agregar valor à sua loja:

Layout: O layout é fundamental tanto para atrair o cliente como para estimular a concretização da compra. É a ambientação e adaptação do espaço, determinando o trabalho de atendimento e a comodidade do público, bem como acesso, local do caixa, disposição de mercadorias, etc.

Iluminação: Além de sua atribuição principal, uma iluminação apropriada pode favorecer, não apenas a atração do público para dentro da loja, como também o conforto do cliente quando estiver no espaço. A luz também pode servir como ferramenta decorativa, inclusive, destacando produtos.

Disposição de mercadorias: As mercadorias devem estar organizadas por tipo e finalidade, facilitando a compra do cliente. Além da estética, a organização também deve ser feita objetivando a boa circulação das pessoas pela loja e, portanto, a permanência delas no local.

Som ambiente: Muito cuidado neste quesito. O som ambiente deve ser adequado ao perfil do seu público, fazendo com que ele sintam-se confortável dentro da loja e não ao contrário.

Limpeza: A higiene é essencial para qualquer tipo de estabelecimento, portanto, o lojista deve ter uma atenção especial com o chão, a poeira nos acessórios e mercadorias e dedetização em dia.

Cores: Assim como a iluminação, as cores podem personalizar a sua marca, seja voltada para alimentação, vestuário (infantil, masculino ou feminino), acessórios, entre outros. O conforto visual também deve ser verificado.

Vitrine: O objetivo da vitrine é atrair o consumidor e incentivá-lo a entrar, demonstrando o que a loja vende. Ela deve ser sempre renovada, estar organizada e conter preços corretos. Ah! Cuidado com a poluição. Menos é mais!

Aroma: O aroma também ajuda na sensação de bem-estar do cliente e, conseqüentemente, na concretização da venda.

Esses são apenas alguns dos fatores de otimização do layout fundamentais para o sucesso de sua loja, além de, é claro, um bom atendimento, que também é fundamental. Siga essas di-

cas que a CDL preparou pra você, lojista, atraia novos consumidores e impulse seu negócio.

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

 <p>UNIMED</p> <p>Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$72,00* (*) Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.</p>	 <p>SESC</p> <p>Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.</p>	 <p>UNIODONTO</p> <p>Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.</p>	 <p>CNA</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>
 <p>CAA</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>	 <p>UNIFOA</p> <p>Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.</p>	 <p>SESI</p> <p>30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.</p>	 <p>CIEE</p> <p>Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.</p>
 <p>SEBRAE</p> <p>Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.</p>	 <p>PORTO SEGURO</p> <p>Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.</p>	 <p>UNPLUGGED IDIOMAS</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>	 <p>TV BAND</p> <p>Descontos especiais para associados da CDL BM.</p>
 <p>SEST SENAT</p> <p>Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.</p>	 <p>SEMART</p> <p>Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.</p>	 <p>SENAC</p> <p>Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.</p>	 <p>TRAT SPA URBANO</p> <p>Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva aos associados CDL.</p>
 <p>ORTHOPRIDE</p> <p>Conheça a OrthoPride e aproveite nossa parceria com a CDL de Barra Mansa para seus sócios, funcionários e dependentes. Tratamento ortodônticos para todas as idades. Aparelhos fixos, móveis e estéticos.</p>	 <p>PROQUALITY</p> <p>Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.</p>	 <p>ATOS CONSERVADORA</p> <p>Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.</p>	 <p>PULSO CONSULTORIA</p> <p>Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.</p>
 <p>SÓBRANCELHAS</p> <p>A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. Consulte.</p>	 <p>COLISEUM ACADEMIA</p> <p>Descontos Especiais. Musculação a partir de R\$58,50 e Passe Livre (12 atividades) a R\$ 125,00. Spinning, Artes Marciais, Zumba e muito mais.</p>	 <p>UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SA-VR</p> <p>Para novos alunos desconto de 40% nas mensalidades. Inscrição gratuita no vestibular. Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.</p>	 <p>TIRA DÚVIDAS JURÍDICO</p> <p>Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.</p>
 <p>UBM / LACS</p> <p>Oferece os serviços na área de saúde para os associados e dependentes por meio do laboratório de análises clínicas e da clínica de fisioterapia, com valores especiais.</p>	 <p>ALDEIA DAS ÁGUAS</p> <p>Desconto de 25% em hotelaria; Desconto de 50% para locação de qualquer sala ou espaço do Centro de Convenções; Isenção total da taxa de adesão para a cessão de uso tipo Familiar, Casal ou Individual; Compra de ingressos para o parque com 25% de desconto no valor total do ingresso atual.</p>		

Benefícios em fazer parte da CDL BM

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

Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

Acesse nosso site:
www.cdldm.com.br
Redes sociais:
facebook.com/cdldm
Instagram: cdlbarramansa.
Contatos atendimento geral:
24. 3325-8150 / Núcleo de Atendimento ao Associado:
24. 3325-8168

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

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

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

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

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

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

01

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

02

03

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

04

05

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

06

07

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

08

09

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

10

11

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

12

Sala de Reuniões

Locação gratuita exclusiva ao associado CDL de Barra Mansa.

Salão de Festas

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

Certificação Digital

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

Campanhas Promocionais

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

Treinamento

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



Nova diretoria assume a condução da CNDL pelo período de 2018 a 2020

Lojista de Barra Mansa faz parte do Conselho Fiscal da entidade.



José César da Costa, o novo presidente da CNDL. Imagem: Divulgação CNDL

Em janeiro de 2018 a nova diretoria da CNDL (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas) assumiu seus postos de trabalho, em Brasília. A instituição formada por todas as CDLs do país é um dos principais agentes de defesa dos micro, pequenos e médios empreendedores junto ao governo federal.

O mineiro José César da Costa foi eleito presidente da CNDL para o triênio 2018/2020. Original de Barbacena (MG), José César é formado em Administração e empresário do ramo de construção civil e materiais de construção há 38 anos. Foi presidente da FCDL-MG no período de 2007 a 2013 e atuou ainda como vice-presidente do Conselho De-



Jair Gomes e Marcelo Mérida, representantes do Estado do Rio de Janeiro na CNDL

liberativo do SPC Brasil. Costa foi também diretor, vice-presidente e presidente da CDL de Conselheiro Lafaiete (MG), por dois mandatos.

“É um momento de muita emoção ser eleito presidente da CNDL. Houve uma grande construção para chegar até aqui. Dando esse passo tão importante, tenho a certeza de



que ninguém faz nada sozinho, tudo é fruto de um trabalho conjunto de todas as entidades que compõem o Sistema”, destacou o presidente eleito.

O ex-presidente da FCDL Rio de Janeiro, o empresário Marcelo Mérida assume o cargo de vice-presidente da CNDL e Jair Gomes, ex-presidente da CDL de Barra Mansa e da Fede-

ração das CDLs do Estado do Rio de Janeiro também integra a diretoria da CNDL nesta nova gestão. Jair assume o cargo de Conselheiro Fiscal da CNDL.

A Confederação esteve presente em várias conquistas do empresariado brasileiro nos últimos anos, entre elas a lei que permite cobrança diferenciada em vendas com o cartão de crédito e a reforma trabalhista, além de promover programas junto ao Sebrae e outras instituições que coletam demandas de empreendedores de todo o Brasil e articulam soluções que permitem o crescimento de nosso setor. Entre os principais está o PNDV – Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo.

COMUNICADO

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

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

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



EM 2017
COMPRA E VENDA
NA METADE DO PAÍS COM O
TRANSPORTE
GENEROSO

12 ESTADOS | 3.200 CIDADES | 200 UNIDADES

TRANSPORTE GENEROSO
@transportegeneroso
www.generoso.com.br



Espaço
SICOMÉRCIO

Contribuição Sindical deve ser paga no dia 31 de janeiro

Janeiro é o mês do pagamento da contribuição sindical, recolhida no dia 31 pelos sindicatos patronais. A contribuição sindical possui natureza tributária e é recolhida compulsoriamente pelos empregadores no mês de janeiro e pelos trabalhadores no mês de abril de cada ano. O valor da contribuição sindical da empresa é calculado sobre o seu capital social, observada a tabela anual divulgada pela CNC (Confederação Nacional do Comércio).

A contribuição sindical é partilhada entre o Ministério do Trabalho, a CNC, a Federação do Comércio do Estado do Rio de Janeiro (Fecomércio-RJ) e os sindicatos patronais, a quem é destinada a maior parte, ou seja, 60% do valor. O objetivo da cobrança é o custeio das atividades sindicais.

“O sindicato negocia coletivamente com os trabalhadores em busca de melhores

condições para todos, empregadores e empregados, e também oferece às empresas associadas serviços jurídicos e de medicina do trabalho, além de lutar contra o aumento dos tributos”, informou o presidente do Sicomércio de Barra Mansa, Alberto dos Santos Pinto.

Por *Christine Mello*



Espaço
ACIAP

ACIAP BM exige nova audiência pública para debater instalação de aterro de resíduos perigosos

A ACIAP BM – ao lado da CDL BM, Sicomércio BM, OAB BM, representação regional da Firjan no Sul Fluminense, Sindicato Rural e Associação Médica Barramansense – protocolou, no dia 27 de dezembro, ofício na agência regional do INEA (Instituto Estadual do Ambiente), localizada em Volta Redonda. No documento, a entidade se posicionou contrária à implantação de um aterro para resíduos perigosos (classe 1) no CTR (Centro de Tratamento de Resíduos) que funciona no bairro KM 4. O ofício ainda solicita a convocação de nova audiência pública para debater o assunto com a sociedade civil e órgãos públicos.

“A primeira audiência pública, realizada no dia 18 de dezembro, não foi amplamente divulgada e, por isso, teve pouca participação tanto da população quanto de representantes de entidades e órgãos públicos envolvidos com o meio ambiente. Além da falta de comunicação, consideramos que esta época do ano não é propícia para esse tipo de evento. Vários órgãos públicos estão com funcionamento prejudicado e muitas pessoas estão em viagem, fora da cidade. Esse assunto é muito importante para o município e deve ser largamente debatido. Não cabe celeridade tendo em vista todo passivo ambiental que trará para Barra Mansa e região”, defendeu Denyse Singulani, presidente da ACIAP BM.

Segundo informações do INEA, o aterro para resíduos perigosos funcionaria em uma área dentro do CTR, com previsão de armazenamento diária de 100 toneladas. Dentre os resíduos que seriam descartados no local estão pilhas, baterias, pó de exaustores, materiais contaminados com óleo, telhas de amianto e terra/areia contaminada provenientes de indústrias e construções do estado do Rio e, possivelmente, de outros estados.

“Por isso, a ACIAP BM solicitou a realização de uma nova audiência com maior legitimidade, estando presentes os representantes do INEA, IBAMA, os poderes públicos federal, estadual e municipal e toda sociedade interessada na discussão e ação em prol do desenvolvimento sustentável e conservação dos recursos naturais da região”, finalizou Denyse.

Por *Flávia Resende*



SEMPRE AO SEU LADO
Atendimento Sebrae/RJ aos empresários

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



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



Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

20 Anos
GRÁFICA E EDITORA
Ano Bom
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)
3323.1812
3323.0894

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





Click CDL

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



Entidades empresariais protestam pelo fim da violência em Barra Mansa



Agradecimento a equipe CDL por mais um ano de dedicação em prol da entidade



CDL BM recebe em sua sede a visita do Cel. Márcio Guimarães, novo comandante do 28º BPM



Junto com o comandante da 2ª CIA e demais membros da corporação, Márcio Guimarães discute melhorias na segurança pública da cidade



Sob coordenação da CDL de Barra Mansa, a Casa do Papai Noel foi inaugurada para alegria dos munícipes



Palestra com Thiago Concer encerrou o cronograma de capacitações do Procape pela CDL Jovem



O presidente Xisto entre Rodolfo Pombo, diretor da CDL Jovem, Gleidson Kelman e José Paulo, também diretores da entidade, durante o grande sorteio



Clima de festa: Sorteio dos prêmios da Campanha de Natal aconteceu em 26 de dezembro, na Praça da Liberdade

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



Veja abaixo o registro dos ganhadores da Campanha de Natal 2017 da CDL Barra Mansa.

Ao todo, foram 16 sorteados na Campanha de Natal 2018. Até a próxima!





TODOS QUEREM SER PAOLA, JACQUÍN E FOGAÇA.

 **MasterChef**
PROFISSIONAIS



TERÇA
22H30

