

Mala Direta
Básica

29.291.093/0001-32
CDL BARRA MANSA



O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 97 - set out /2022
www.cdldm.com.br
Facebook.com/CDLBM
Instagram - @cdlbarramansa



O APP da CDL BM chegou!



Benefícios do comércio
na palma da sua mão!

Uma ferramenta que irá influenciar
no melhor relacionamento de
compra e venda e de fidelização com
o consumidor. Convidamos você,
empresário e consumidor, a
aproveitarem da melhor maneira
possível esse presente que a
CDL trouxe para Barra Mansa!

Baixe o APP no seu celular!

Páginas 10 e 11



Reta final de 2022

Chegamos à edição que está pertinho do último trimestre de 2022 e temos tanto trabalho pela frente. Aqui na CDL as comissões estão a todo vapor para a formatação de nossa tradicional Campanha de Natal e podem esperar que estamos preparando com muito carinho e principalmente com dinamismo e oportunidades para nosso comércio.

Sabemos o quanto as datas comerciais são importantes para nosso setor. São elas que, de fato, levam pessoas para as ruas, motivam as compras e agregam produtos que por vezes estavam parados também em nossas lojas.

Precisamos nos manter fortes e unidos, numa mesma comunicação para que o comércio de Barra Mansa continue a mostrar sua diversidade e seu potencial.

Em todas as oportunidades de estar junto aos nossos associados e amigos comerciantes, tenho reforçado o quanto Barra Mansa tem carisma, tem acolhimento junto

ao consumidor e ao visitante que aqui chega. Temos tanta energia e tanto desejo de fazer algo a mais em nossa cidade, que é isso fica como marca registrada.

Uma das inovações que a CDL Barra Mansa traz, mostrando sempre esse desejo por algo a mais, é o lançamento do APP CDL BM que tem como objetivo a melhor conexão com os empresários associados e o público. Muitos sorteios estão acontecendo para quem se cadastra lá, você está participando?

Já em aspectos gerais do setor, percebemos um período muito esperançoso para os próximos meses. E, nós como entidade precisamos estar firmes no objetivo de ser apoio ao empresário, de a todo momento, movimentar nossa economia aqui na cidade. A hora é essa, pessoal, e o ponteiro de vendas já está a todo vapor”!

*José Paulo Nogueira
Presidente da CDL BM
presidencia@cdbl.com.br*




Índice

As principais notícias desta edição



Comércio se preparando para a primavera!	04
Dia das Crianças no comércio: no ritmo para alavancar as vendas!	05
Campanha de Natal da CDL promete movimentar o comércio	06
CDL inovou e lançou um aplicativo gratuito de oportunidades para o comércio	10
Eleições 2022 – Manifesto da CNDL	12
A importância da contabilidade para as Micro e Pequenas Empresas	16
Preciso abrir uma empresa? Como faço?	17
Vamos falar de Inadimplência e Aprovação de Crédito	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

Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

Impressão

Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



CDL Centro

Rua Rio Branco, 70
Centro - Barra Mansa
(24) 3512-0124
☎ (24) 99869-6165



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

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.cdldbm.com.br

email: cdldbm@cdldbm.com.br

Facebook: CdlBM

Instagram: @cdlbarramansa

CDL Centro comemora 1 ano!

Com a CDL Barra Mansa temos levado comodidade e praticidade aos associados e população.

Em setembro de 2021, a CDL de Barra Mansa – que tem sua sede principal no bairro Ano Bom – inaugurou a CDL Centro, localizada na Rua Rio Branco, no centro de Barra Mansa.

De acordo com a diretoria, esse era um desejo antigo: estar mais próximo dos associados e do público.

“Ao longo desse período, temos conseguido levar ainda mais os nossos produtos e benefícios para a classe empresarial e para toda população, facilitando o atendimento, principalmente em relação às consultas de SPC, estando, assim, mais próximos à sociedade”, afirma José Paulo Nogueira, presidente da CDL Barra Mansa.

A CDL BM possui muitas ferramentas de auxílio ao lojista, com benefícios ao seu negócio, para o prestador de serviço e à população. Você pode contar com todas elas aqui, na CDL Centro.

Consultas de Banco de Dados junto ao SPC/Serasa

Emissão Certificação Digital

Plano de Saúde Unimax

Campanhas promocionais e sorteios do APP CDL BM

Cursos e Palestras

E muito mais!



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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Paulo Nogueira

2º Vice-Presidente

Almir Esteves Corrêa

Diretores:

Secretários

Jânio Alves Pereira

Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães

Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes

Vivaldo Moreira Ramos

Patrimônio

Marcos Antônio Arantes Alves

Produtos e Serviços

Xisto Vieira Neto

Jair Francisco Gomes

Comercial

Paulo Sérgio Françoso Ávila

José dos Reis de Oliveira

Eventos

Juliana Lanes Rolim

Propaganda e Promoções

Leandro Amaral de Albuquerque

Departamento Jurídico

Rômulo Gonçalves Silva

Diretor de CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

Conselho Fiscal

Rilmo Vieira de Souza

Francisco Ramundo

Luís Antônio Nogueira Feris

Suplentes do Conselho

Paulo Roberto Barbosa de Castro

Márcio Domingos da Silva

Alício José Vilela de Camargo

Diretora Suplente

Natália Silva

Conselho Consultivo

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

DIRETORIA CDL JOVEM

Presidente

Willian de Souza Arantes

Coord. Financeiro

Arthur Rigamont Fontes Gomes

Coord. Jurídico

Muller Pereira Rodrigues

Coord. de Responsabilidade Social

Thais Prado Novais

Coord. de Mobilização

Jéssica Alves Reis

Caio Alves Gomide de Souza

Coord. de Comunicação

Marino Paula da Silva Júnior

Coord. de Sustentabilidade

Jonas de Cnop Eccard

Comércio se preparando para a primavera!

De forma estratégica e direcionada, aqui vão dicas para uma estação colorida e cheia de oportunidades para seu negócio!

A estação da primavera é marcante não só pela mudança no clima, deixando os dias mais quentes, agradáveis e floridos, mas também por promover uma mudança no comportamento dos consumidores.

Acompanhando essa transformação, o comércio se prepara para atender as novas demandas dos consumidores, como novos produtos, serviços ofertados, troca de vitrine, envolvendo a todos com o tema "primavera".

Afinal, para quem vive do varejo, vender é algo essencial. E passada a época dos cobertores e das roupas de frio, a primavera chega cheia de cores e com um clima bem mais fresco e as empresas entram em cena para convencer os clientes. Estratégias de vendas da coleção primavera/verão buscam a necessidade de renovação para o público.

Quando se fala em vendas de meia estação, tratamos de todo tipo de produto, desde o vestuário até a cor da tinta

para pintar sua casa e mantê-la atual e antenada com o mundo externo. Neste rol de opções, entram móveis, eletrodomésticos, itens de supermercado, material de construção e uma infinidade de produtos. Daí a necessidade de preparar uma estratégia que atende a variados tipos de nichos.

A chegada da primavera significa também mudanças nos hábitos alimentares, na rotina das pessoas e das necessidades diárias.

Oferecer novidades é

essencial para que você atraia o cliente.

E como o comércio atrai esse consumidor?

Pelo visual! Pelas ações de marketing!

Transformando sua comunicação, "conversando" com o cliente por meio dos novos produtos que chegam para encantar!



E mais uma dica: Fique de olho nas finanças!

Estamos chegando ao último trimestre do ano, a dica dos especialistas é para a área financeira do seu comércio.

- Faça um balanço trimestral para saber como anda o financeiro do seu comércio e assim saber quais os próximos passos a tomar de forma mais assertiva.

- Defina metas para o trimestre e revise aquelas que sua empresa traçou no passado para saber quais pontos pode melhorar.

- Antes de adquirir novos produtos para o período, é

importante que o estoque dos produtos antigos seja liquidado para não perder dinheiro.

- Levante as datas comemorativas do trimestre logo no início para preparar o seu comércio para esses dias, como Dia das Crianças, Natal, Ano Novo, etc.

De forma estratégica e direcionada, desejamos uma estação colorida e cheia de oportunidades para sua empresa!

Dia das Crianças no comércio: no ritmo para alavancar as vendas!

Toda data comemorativa é uma oportunidade a mais para o comércio!

Essa frase é unânime para os comerciantes: “Toda data comemorativa é uma oportunidade a mais para o comércio!” E sabe por que?

Porque leva o consumidor a parar para pesquisar algum produto para presentear e quando ele faz isso, ele acaba vendo muitos outros produtos ao seu redor. Sejam eles virtualmente ou presencialmente, quando vai às ruas para pesquisar preço, ou para procurar o produto desejado.

E o Dia das Crianças chega trazendo mais essa oportunidade de alavancar a economia lo-

cal. Ele é considerado uma das datas mais importantes para o varejo.

Ano passado, segundo a CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo), o crescimento do comércio varejista no Dia das Crianças foi o maior desde 2013.

Dentro do segmento voltado para a criançada, aqueles que prometem se destacar são os setores de vestuário e calçados, além das lojas de brinquedos e eletrônicos. Mas é claro que qualquer tipo de comércio pode, de alguma maneira, se



beneficiar desta data: atraia o consumidor pelo encanto da vitrine, isso faz toda diferença nessas datas, aposte em cores chamativas, balões, ofereça promoções, brindes, sorteios, e kits especiais em comemoração ao Dia das Crianças.

Conhecendo seu público, há sempre um jeitinho de atraí-lo mesmo a loja não sendo do setor infantil, aproveite!

De olho na Black Friday!

Para os lojistas, a preparação para a Black Friday deve começar meses antes do evento. É preciso planejar as estratégias de vendas e garantir o bom funcionamento da operação para a data.

A Black Friday 2022 será no dia 25 de novembro, no entanto, uma tendência que tem se observado nos últimos anos é da campanha que começa com oferta de descontos e promoções nos dias e semanas anteriores à data oficial do evento.

Então, fique de olho para se preparar para esse ano: um ponto essencial para a Black Friday é entender como foi a última edição do evento.

- Os segmentos com maior número de pedidos em 2021 foram Moda e Acessórios, Beleza e Perfumaria, Eletroportáteis, Telefonia e Eletrodomésticos;

- O ticket médio foi de R\$654,06, valor 7,2% maior que o do ano anterior;

- Os pedidos com frete grátis representaram 66% das compras feitas no evento;

- As mulheres foram maioria nas compras de Black Friday, com uma participação de 56,9% nos pedidos.

Dessa forma, a expectativa para este ano é a de que o evento continue trazendo excelentes oportunidades para os empreendedores ainda mais no mundo digital... prepare-se e boas vendas!



Campanha de Natal da CDL BM promete movimentar o comércio no fim de ano, aguardem!

Falta pouco para a comemoração de uma das datas mais importantes do ano no varejo, o Natal, e mais uma vez a CDL formatará sua Campanha Promocional.

O Natal 2022 já começou aqui na CDL. Já são alguns meses em que a diretoria - por meio das suas comissões de trabalho - começou suas reuniões para tratar as ações de Natal.

No âmbito da decoração, uma reunião junto a Prefeitura Municipal e as entidades CDL, Aciap e Sicomércio definiu a decoração de Natal na cidade que esse ano será feita pelo governo municipal. A magia natalina por meio de cenários, da iluminação decorativa, do tradicional presépio e a Casa do Papai Noel irá convidar as famílias a saírem de casa para ver, ouvir e sentir esse clima. Além dos elementos natalinos, a prefeitura promoverá apresentações, feiras, shows e exposições. Os enfeites começarão a ser instalados no final de novembro.

Campanha Promocional da CDL BM

Mesmo com todos os desafios macroeconômicos - inflação, alta do dólar, entre

outros - a expectativa das instituições varejistas, entre elas a CDL Barra Mansa, é de que é alta em vendas no comércio para o Natal 2022.

De fato, essa é uma época do ano em que o mercado estará mais disposto a comprar, e as experiências de Natal mexem com o ponteiro de vendas e com o fluxo de pessoas nas ruas, principalmente em Barra Mansa que tem o comércio de rua forte e tradicional não somente no centro da cidade mas nos bairros.

E mais do que nunca, o incentivo voltado aos consumidores para comprarem nos estabelecimentos da cidade busca, sobretudo, a valorização deste setor.

Nesse sentido, a CDL Barra Mansa já está em fase final de formatação da tradicional Campanha Promocional de Natal.

Com certeza essa campanha virá com prêmios para motivar o consumidor a comprar no comércio de Barra

Mansa e fortalecer as lojas associadas à entidade. O presidente da CDL reforça a participação dos lojistas.

Para ele é preciso mostrar a força do nosso setor, estar engajado em divulgar os prêmios e ajudar para que o dinheiro gire aqui dentro da cidade, além disso, fica a importância de cada loja se embelezar, para que a cidade toda sinta a magia do Natal.

“ A preparação da loja para esta época do ano, com a ornamentação das vitrines

e uma iluminação bem feita e a participação na campanha de Natal da CDL, com certeza, vão ajudar a aumentar o fluxo de clientes, além de deixar o comércio mais bonito, agradável e, claro, atrativo”, destaca o presidente da CDL Barra Mansa, José Paulo Nogueira.

Acompanhe a CDL BM nos canais de comunicação para saber como será o Natal 2022 em Barra Mansa com sua campanha de prêmios.



Parabéns Barra Mansa pela força que você é!

3 de outubro aniversário de 190 anos de Barra Mansa!

Barra Mansa tem muito dinamismo e uma força incrível de muitos empresários em abrir novos negócios e em investir aqui! Uma cidade de carisma, um povo que é acolhedor, amigo e um reflexo da história desse povo está em nosso comércio e na força que ele traz para nossa Barra Mansa!

Em recente pesquisa do Caged, tivemos saldo positivo na contratação em contratações formais e a maior geração de empregos aconteceu no setor de Serviços, com 469 postos de trabalho preenchidos.

Isso demonstra um cenário econômico seguro, resultado da credibilidade também do governo municipal que gera novos investimentos e da aposta desse nosso setor que acredita na cidade!

Progresso e Proteção à nossa cidade! E cada vez mais desenvolvimentos, pois assim gerações são formadas e fortalecidas aqui!

Parabéns Barra Mansa pela força que você é!

Uma homenagem da CDL Barra Mansa e CDL Jovem



#SomosCDLJovemBarraMansa

CDL Jovem entrega as doações arrecadadas com o evento Feijoada Solidária

A CDL Jovem realizou no Clube Santa Helena, em Barra Mansa, o evento: Feijoada Solidária realizada no dia 16 de julho, e que reuniu dezenas de convidados por uma mesma causa: ajudar instituições beneficentes do município.

Segundo o presidente da CDL Jovem, Willian Arantes, ações beneficentes são feitas pelas equipes de CDLs Jovens de todo o Brasil e em Barra Mansa elas são sempre de muito sucesso e presença de público que abraça a causa.

“Esse ano conseguimos voltar a realizar de forma presencial e além de ajudarmos ao próximo conseguimos proporcionar momentos de integração e lazer. É muito gratificante poder contribuir com um serviço tão nobre quanto o que essas entidades beneficiadas com as verbas

prestam. Foi emocionante poder entregar a eles esse benefício. E que isso desper-

te em todos a importância de ajudar o próximo através de instituições que trabalham

tanto para isso, seja com doações ou com serviços voluntários”, ressaltou.

Entrega das doações:

Casa Rosa – doação de 10 cestas básicas.

APAE Barra Mansa – doação de valor para compra de uma impressora.

Asilo Vila Vicentino – doação de 78 pacotes de fraldas.

SOS: Pagamentos de despesas administrativas feitos com a doação.



Doação à Casa Rosa



Doação ao Asilo Vila Vicentino

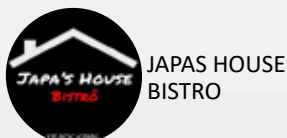
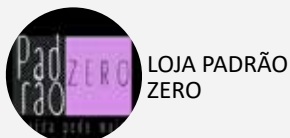
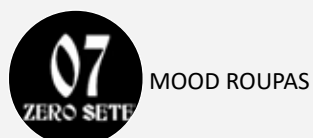


Doação à APAE

NOVOS ASSOCIADOS

Sejam todos bem-vindos!

JULHO / AGOSTO



A CDL é para você,
seja qual for o tamanho
do seu empreendimento!

A loja física não vai acabar

E como fazer o cliente querer vir, voltar, voltar e voltar?

Partindo do princípio que, em 2024, as vendas digitais nos EUA serão em torno de 72% do total, onde esses clientes vão comprar senão em lojas físicas? No Brasil esse percentual ainda vai ser um pouco maior. Ah, tem a China. Mas a China, apesar de ter um digital muito maior, está continuamente abrindo lojas físicas.

O varejo atual é responsável pelo Físico, Humano e o Digital que se incorporou muito bem ao espaço antes apenas analógico.

Quase todo cliente (a maioria, é verdade) adora loja. A ideia deste artigo é contar um pouco como marcas podem construir lojas que o cliente vai adorar.

Crie um lugar “para ser, estar e se divertir”.

O cliente compra com muito mais prazer e muito mais frequentemente. Na verdade, ele faz isso porque vai querer frequentar muito mais o seu espaço. As pessoas querem ser, estar e se divertir muito mais vezes do que querem comprar.

Padrão é criar empatia com cada comunidade onde sua marca estiver e integrar a paisagem e a cultural local.

Os tempos de padrão rígido na expansão de lojas também são coisa do século passado. Como temos que tratar cada cliente como se fosse único, padrão engessado é um contrassenso. Ele adora lojas locais com a cara da comunidade onde vivem.

A regra então, é mais simples do que parece, é fazer com que ele se sinta em casa. Claro, as características que fazem a



marca ser reconhecida estão sempre presentes. Sinalização, Produtos, o Time com um atendimento sempre personalizado. Em certos locais o cliente adora que você dê a mão para ele logo na chegada, e em outros, às vezes a poucos quilômetros de distância, ele odeia. Mesma coisa vale para perguntar o nome. Alguns gostam, outros não. Não há regra, o que vale é a autonomia de quem cria a loja e trabalha nela para perceber quais são os atributos que cada comunidade valoriza.

Incentive o Time e os Clientes a serem co-autores

Tem uma loja? Quer mudar? Quem mais pode ajudar seu esforço de mudança a ser bem-sucedido é quem convive com a sua loja e você quer agradar. Fale primeiro com o Time. Eles são os maiores interessados em que você implemente os 8 pilares. Conhecem o cliente. Conversam com os concorrentes, conhecem os concorrentes. O valor dessa conversa é enorme. Substitui pesquisa formal a um custo muito baixo. E o time fica muito motivado quando tem suas sugestões ouvidas e, quando boas, aplicadas ao seu projeto. Não tem preço. Envolve seu time desde a elaboração do projeto e não pare nunca.

Busque sua essência, saiba para quem você está falando e vendendo econquiste a cada dia o mesmo cliente e os que deseja alcançar.

Mergulhe nesse admirável mundo cheio de surpresas e que nos motiva a cada dia a bater as metas e a mostrar o que de fato sabemos e gostamos de fazer!

Fonte: <https://www.pontodereferencia.com.br/>

E você já baixou o APP CDL Barra Mansa?

Entidade inovou e lançou um aplicativo gratuito de oportunidades para o comércio local e os consumidores.

Criar oportunidades para o empreendedorismo, fomentar o comércio barra-mansense, mostrar o que a cidade traz para quem a visita e frequenta, se conectar com seus associados, com o mundo dos negócios e com o consumidor. Esses são alguns dos objetivos que a CDL Barra Mansa traz com o lançamento de mais uma ferramenta de comunicação e vendas.

No dia 25 de agosto, em sua sede, a entidade lançou oficialmente o APP CDL BM durante um Happy Hour que contou com a presença dos associados, integrantes do Movimento Lojista e convidados.

O presidente da CDL Barra Mansa, José Paulo Nogueira, explicou que esta é mais uma ação da entidade nesses tempos de tecnologia.

“A inovação, principalmente no meio empresarial acontece a todo instante. E um dos diferenciais da CDL Barra Mansa é levar modernidade e praticidade à classe. Precisamos continuar firmes em ações como essa de aproximação junto à nossa classe e o consumidor com o principal objetivo de fomentar a economia local, sempre e cada vez mais”, disse agradecendo ao trabalho intenso de muitos meses junto à sua diretoria e aos colaboradores da CDL.

“Por experiências no mercado, acredito que o App influenciará no melhor relacionamento de compra e venda, de fidelização com o consumidor que terá vantagens com o uso dessa ferramenta”, disse

Aristóteles Melo desenvolvedor do App.

O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL Rio de Janeiro), Marcelo Mérida esteve presente no evento de lançamento e parabenizou a CDL de Barra Mansa pela iniciativa que, segundo ele, servirá de modelo para todas as CDLs do Estado do Rio.

Conheça o APP CDL BM :

- Área do Associado;
- Eventos;
- Cursos e Treinamentos;
- O canal trará sempre novidades tanto em informações institucionais da CDL, quanto serviços e ações interativas da cidade;
- Guia comercial dos associados cadastrados;
- Sorteios, Promoções, Campanhas e Cupons de Desconto
- Notícias da cidade e do setor;
- Geolocalização das lojas;
- Pontos turísticos.

Entre outros!

“O que a CDL Barra Mansa hoje está fazendo, diante a esse nosso movimento que é milenar, é um grande passo para a modernidade. A CDL Barra Mansa tem sido referência e o sucesso daqui irá certamente para outras cidades. Parabéns a todos!”, ressaltou Marcelo Mérida.



O app CDL BM é totalmente gratuito e disponível para android e iOS.



Os benefícios da CDL BM na palma de sua mão.

Principais Vantagens do APP para você empresário:

- Sua empresa consta no Guia comercial da cidade;
- Você poderá fazer sorteios, promoções e fornecer cupons de descontos;
- Estar por dentro de todos os benefícios que a CDL tem para sua empresa;
- Acesso a telefones de utilidade pública da cidade.

Principais Vantagens do APP para seu cliente:

- Guia Comercial onde ele poderá pesquisar as lojas de diversos segmentos de seu interesse;
- Participação em sorteios promovidos pela CDL e pelas empresas associadas à CDL;
- Conhecer a história da cidade e alguns de seus pontos turísticos;
- Links importantes como: Delegacia on-line, site da Prefeitura, site da Câmara Municipal, etc.
- Acesso a telefones de utilidade pública da cidade.

Dúvidas, fale conosco!

CDL Ano Bom: 3325-8150 / 9819-0874
 CDL Centro: 3512-0124 / 99869-6165



Eleições 2022 – Manifesto da CNDL porta voz da classe empresarial no Brasil

Aqui estão as principais demandas de milhões de empresários que acreditam no empreendedorismo como fator de geração de emprego e renda para a sociedade, e que esperam do poder público ações efetivas para a melhoria do ambiente de negócios no país.

Criado há mais de 60 anos, o Sistema CNDL é a principal rede representativa do varejo no país.

Presente em todos dos estados, é responsável por 5% do PIB nacional, gera 7,6 milhões de empregos, se relaciona com aproximadamente 180 milhões de cidadãos e movimenta R\$ 360 bilhões por ano. São quase meio milhão de empresas associadas e mais de 1,4 milhão de pontos de vendas. Esse sistema reúne mais de duas mil entidades em todo o país, e entre elas a CDL de Barra Mansa.

Desde 2015, com o suporte e a parceria do Sistema CNDL, a Frente Parlamentar Mista do Comércio, Serviços e Empreendedorismo cumpre papel efetivo na estruturação e validação de pro-

jetos relacionados a esse segmento empresarial, assim como a Frente Parlamentar Mista em Defesa da Micro e Pequena Empresa.

Agora, com a aproximação das eleições, é chegada a hora de voltar a debater as melhores propostas para o país. Como a principal organização representativa do varejo nacional, a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas entende que nenhuma transformação estrutural estará completa sem que a voz o setor de Comércio e Serviços seja ouvida.

Carta Compromisso – acompanhe os pleitos enviados aos candidatos

A Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL), a partir da ampla consulta nacional feita ao seu ecossistema identificou oito temas prioritários para o desenvolvimento do varejo no Brasil. Confira um resumo desses temas:

1

Reformulação e simplificação do sistema tributário

A CNDL segue no esforço de transformação do atual sistema tributário brasileiro, um dos mais injustos e ineficientes do mundo. Para isso, lança todos os esforços para a aprovação e implementação de uma Reforma Tributária.

2

Modernização das relações de trabalho

Graças às novas regras, o país entrou em sintonia com a realidade de atividades laborais que ainda não haviam sido previstas quando a CLT foi criada. Dessa forma, a Confederação é refratária a qualquer tentativa de revogação total da Reforma aprovada em 2017.

3

Crédito e financiamento para os setores de comércio e serviços

Criação de mais programas de financiamento vindos dos Bancos de Desenvolvimento para os MPES; Regulamentação do Sistema Nacional de Garantias de Crédito; Criação de linhas especiais, a exemplo do FINAME para capital de giro; Entre outros pleitos.

4

Apoio à inovação no varejo

A CNDL entende que, a exemplo da Embrapa (Agropecuária) e da Embrapii (Indústria), é necessária uma articulação pela criação de uma empresa brasileira de inovação no Comércio e Serviços, além da proteção e fortalecimento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas (Sebrae). Ou, em um primeiro momento, o aprimoramento da Estratégia Nacional de Inovação.

5

Aprimoramento dos processos e ações relacionadas a ESG

A agenda de sustentabilidade, responsabilidade social e sistemas de governança transparente e comprometido com as melhores práticas é uma responsabilidade de cada

empresário e cidadão. A visão da CNDL é de que os agentes públicos devem estar mais conectados com o tema, aplicando seus conceitos em todas as iniciativas, ações e projetos.

6

Segurança pública e comércio ilegal

A CNDL defende ações articuladas da União, Estados e Municípios no combate à violência e às práticas ilegais de comércio que correm à margem dos interesses públicos, muitas vezes travestido de “e-commerce”, e alimentando crimes como lavagem de dinheiro, evasão de divisas, sonegação e corrupção.

7

Infraestrutura e logística

As demandas por conectividade, serviços de estocagem, novos serviços de

Manifesto do Varejo

ELEIÇÕES
2022



JUNTOS
SOMOS
MAIS
FORTES

logística e ampliação de redes móveis passaram a ser cruciais para o Comércio e os Serviços. A CNDL entende que é necessário que haja um esforço de investimento na infraestrutura e logística do país.

8

Digitalização e desburocratização do Estado

Pagar impostos, receber benefícios, retirar passaportes, solicitar seguro-desemprego ou conseguir licenças comerciais é uma tarefa que escancara o abismo entre as necessidades das relações comerciais e a eficiência dos serviços públicos. Aumentar a produtividade, desburocratizar os serviços da administração pública deve ser uma meta a ser atingida por governos e empresas.

O desejo com essa Carta Compromisso é para que os candidatos conheçam as necessidades de quem hoje é empresário no país e busquem a melhoria do ambiente de negócios, especialmente para o varejo.

Acesse o site www.cndl.org.br ou o instagram @sistemacndl e baixe o Manifesto CNDL completo.

CLUBE DE VANTAGENS

Um bom negócio é ter benefícios.



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

SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

UNIMED

Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$126,36*
(*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.

UNIODONTO

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

UBM/LACS

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

ORTHOPRIDE

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

SEMARY

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

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 de demandem levantamentos).

EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

OXFORD BARRA MANSA
Descontos de até 50%, conforme tabela. OBS: Os valores sofrer alterações sem aviso prévio.

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

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

UNINTER
Desconto de até 10% para os cursos de Graduação e Pós Graduação nas modalidades a distância, presencial e semipresencial e nas prestações de serviços Educacionais.

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

CRECHE ESCOLA FAVO DE MEL

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

SENAC
Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

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

MC & CONSULTORIA E TREINAMENTOS
Descontos exclusivos para associados: Cursos 15% / Consultoria 20%

ESTÉTICA

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

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



LAZER / ACADEMIA

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

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

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

ENTIDADES PARCEIRAS

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

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

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

SERVIÇO

MARIA BRASILEIRA
Desconto de 40% sobre serviços de sanitização de ambientes e desconto de 6,5 até 11% sobre o valor de seus serviços de Limpeza Residencial, Empresarial, Pós obra e Passadoria de roupas.

CONSULTORIA

ASSESSORIA JURÍDICA
Consultoria aos associados através de agendamento pela CDL BM além de Assessoria Jurídica e Assistência na Defesa de Processos Judiciais, no Juizado Especial Cível de Barra Mansa ou junto à Vara do Trabalho de Barra Mansa.

PULSO CONSULTORIA
Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.

META CONTROLADORIA
Diagnóstico Financeiro da empresa, sem custo para o associado CDL.

SEGURO E CONSERVAÇÃO

TULIP ADM. DE SEGUROS/PORTO SEGURO
Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.

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

PLENATRAN
Desconto de 10% para associados, exclusivo associados e colaboradores: Vistoria periódica do GNV, Vistoria 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.

BENEFÍCIOS EM FAZER PARTE

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 abaixo o que a CDL Barra Mansa pode fazer por você e pelo seu negócio!

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

Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

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

SERVIÇOS

ASSESSORIA JURÍDICA

Consultoria aos associados através de agendamento pela CDL BM além de Assessoria Jurídica e Assistência na Defesa de Processos Judiciais, no Juizado Especial Cível de Barra Mansa ou junto à Vara do Trabalho de Barra Mansa



Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados.



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

ESTRUTURA

Salão de Eventos | Atendimento ao Associado | Sala de Reunião | Sala de Treinamento



CANAIS DE INFORMAÇÃO

O Lojista

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



Portal CDL
www.cdldm.com.br

Redes Sociais
@cdldm



A CDL Barra Mansa parabeniza a todos os contadores e sua equipes por atuarem em prol dos empresários, auxiliando-os na saúde financeira e de organização de tantos negócios.

22 de setembro, Dia do Contador!

A importância da contabilidade para as Micro e Pequenas Empresas

A organização fiscal é uma estratégia que pode beneficiar diferentes tipos de negócios, principalmente aqueles de pequeno e médio porte.

Dia 22 de setembro, comemora-se o Dia do Contador e mais uma vez a Revista O Lojista traz a importância desse profissional no auxílio aos empreendimentos.

Especificamente para as ME ou seja Micro e Pequenas Empresas, elas só tem a ganhar diante ao trabalho e gestão que um escritório de contabilidade oferece.

Em um empreendimento, o setor de contabilidade tem muito a oferecer. Mais do que números, de folha de pagamento, balancete, obrigações trabalhistas e tributárias, esse serviço pode facilitar sim a rotina fiscal e oferecer também

Algumas assessorias contábeis atuam em:

- Resolução de dívidas ou pagamentos atrasados
- Relatórios de diagnósticos e desempenho
- Recomendações para melhorar o negócio
- Recomendação de gestão financeira
- Ajuda para acessar linhas de crédito
- Ajuda para participar de licitações/exportações
- Planejamento tributário
- Elaboração de Plano de Negócios

insights profundos sobre quais decisões tomar.

Ter o apoio do profissional contábil, ainda mais nos dias de hoje, em que o número de empresas tem crescido cada vez mais no Brasil, é de grande importância.

Afinal, responsabilidade fiscal e confiança são essenciais na conquista de clientes e na fidelização de trabalhos.

A CDL Barra Mansa parabeniza a todos os contadores e sua equipes por atuarem em prol dos empresários, auxiliando-os na saúde financeira e de organização de tantos negócios.

Preciso abrir uma empresa? E agora? Como faço?

Abriu uma empresa não é simplesmente ter um Contrato Social registrado na Junta Comercial e um Cartão CNPJ, é muito mais do que isso pois envolve todo um planejamento estratégico e tributário para dar longevidade a sua empresa, e o profissional mais qualificado para te ajudar com isso, é o contador.

Gosto de dizer, que o ponto inicial para de fato constituir a empresa é a viabilidade ou a consulta prévia, que nada mais é do que o conjunto de procedimentos nas entidades de convênio como Junta Comercial Estadual, Receita Federal, SEFAZ, Prefeituras, entre outros órgãos que sejam necessários para assim verificar a viabilidade de implementação daquela empresa. E o profissional mais capacitado para realizar esse processo é o contador.

O formulário da viabilidade é preenchido diretamente no site da Junta Comercial, ou da Prefeitura, e encaminhado à fiscalização pertinente do município.

Essa análise se consiste na verificação da aprovação ou restrições juntamente aos atos

de abertura e alterações, pois ela cruza as informações do local com as atividades econômicas (CNAE: Classificação Nacional de Atividades Econômicas).

É importante ressaltar que em alguns locais, podem existir particularidades de zoneamento municipal, e com isso determinadas atividades não podem ser implementadas devido aos impactos que podem ser ocasionados naquela região, o que se não consultado anteriormente na denominada "consulta prévia" pode inviabilizar o negócio. Explicando melhor, em certos lugares não se pode instalar, por exemplo: depósitos de gás, atualmente não é permitido instalar uma transportadora com movimentação de carretas nos centros de diversas cidades Brasil a fora, entre outras situações. Isso tudo varia de prefeitura para prefeitura.

É justamente nessa hora, que é o momento de organizar todos os documentos e as possibilidades para não se frustrar depois, afinal, começar errado é a pior forma de começar um negócio.

Viabilidade aprovada, feito! Porém ao preparar o Con-

trato Social é muito importante colocar tudo no papel e deixar bem claro alguns detalhes para se blindar de possíveis transtornos como: a quem caberá a administração da empresa, constar as reais funções dos sócios, retirada pro labore, e até mesmo em situações mais delicadas como em casos de falecimento como se dará a transição da empresa, entre outros pontos que podem ser fundamentais para conduzir o dia a dia da empresa. Afinal, por trás de uma empresa existe sonhos, famílias e realidades, para assim podemos sempre tentar antever qualquer imprevisto na trajetória da empresa.

O contador te auxilia muito antes da empresa nascer, simulando diversos cenários para a existência da empresa. Com a empresa constituída, o contador te ajudará a cuidar da saúde financeira da empresa e te orientará para as tomadas de decisões, assim podendo antecipar sazonalidades, estar preparado para diversidades na demanda, entre outras ocasiões que impactam na gestão da sua empresa, por isso é muito importante um planejamento estratégico!



COTRIM
CONTABILIDADE

PIX
NO SICOOB
É SEM TARIFAS

Para pessoas físicas e jurídicas, transações PIX no Sicoob são isentas de cobranças tarifárias.

SICOOB

CENTRAL DE ATENDIMENTO: 4000 1111 (capitais e regiões metropolitanas) - 0800 642 0000 (demais localidades)
SAC RJ: 0800 724 4420 (0800) para região da área de RJ em 20h - 0800 725 0996
0800 940 9458 (atendimento exclusivo via WhatsApp) @sicoobrio.com.br

CTP Kit - Impressão Digital - Charge - Livro - Anuário - Anuário Administrativo de Livros e Revistas

Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

20 ANOS
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

Acabamos
MasterCard
VISA
RECICLADO
COM MATERIAIS
RECICLADOS
FSC MISTO 70

Vamos falar de Inadimplência e Aprovação de Crédito



A análise de crédito é um fator muito importante para garantir o bom funcionamento da sua empresa, já que, quando feita corretamente, ajuda a trazer mais segurança, diminui os índices de inadimplência, melhora o relacionamento com seus clientes, trazendo sucesso para o seu negócio.

Para que a sua empresa possa conceder crédito, é preciso verificar se o seu cliente terá condições de cumprir com o que foi acordado por ambas as partes. E, para chegar nessa finalidade, existe todo o processo precisa ser muito bem planejado e executado por meio de boas práticas em sua empresa. Anote essas dicas:

Mantenha o cadastro dos seus clientes atualizado



Você pode solicitar mais informações para tornar esses dados ainda mais ricos, pois

números e detalhes ajudam a tornar a sua análise mais justa, além de segura, já que você vai poder conhecer mais esses clientes.

Você pode e deve fazer consultas de seu cliente junto ao Banco de Dados do SPC Brasil por meio do acesso ao Portal CDL Barra Mansa. Consultando você saberá se tal consumidor possui dívidas, quais são elas ou como é essa pessoa a quem você deverá conceder crédito.

Desenvolva uma política de crédito para o seu negócio



Essa é uma dica daquelas, porque ela está relacionada a segurança na hora de realizar negociações. Quando você tem uma política de crédito de acordo com o perfil e necessidades da empresa, você está garantindo que esse processo seja confiável e vantajoso.

Esteja atento ao perfil dos seus consumidores



Utilize o serviço Score de crédito, do SPC Brasil junto a CDL. Aqui dados financeiros e várias fontes diferentes o ajudarão a compor a sua análise. Todos esses dados vão ser úteis para o time de vendas poder desenhar o perfil almejado. E, além disso, podem ser utilizados para identificar possíveis riscos em negociações. Importante ressaltar que você deve verificar os maus pagadores e os bons também, porque eles estarão adimplentes em apenas um quesito, não significa que eles irão, de fato, cumprir o que foi acordado, isto é, pagar todas as parcelas em dia. A CDL oferece o serviço de Score e muitos lojistas se beneficiam com o uso dele. Para isso, sua empresa precisa ser associada à entidade.

Registro de clientes inadimplentes



Mas, se você estiver lidando com inadimplentes que estão dando dor de cabeça ou grande prejuízo, é hora de tomar medidas mais sérias e eficazes.

A inserção dos nomes dos devedores nos cadastros restritivos de crédito, como o SPC, dizem respeito a dívidas não pagas, podendo a restrição permanecer por um prazo de até 60 meses

O processo é bastante simples e pode ser feito por meio do sistema da CDL Barra Mansa junto ao SPC Brasil, para isso sua empresa precisa ser associada à CDL.



Click CDL

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



Diretoria da CDL Barra Mansa em Happy Hour de lançamento do APP CDL BM realizado na sede da entidade.



Presidente FCDL RJ, Marcelo Mérida, Presidente CDL BM, José Paulo Nogueira, Diretor Fiscal CNDL e Vice-Presidente FCDL RJ, Jair Francisco Gomes durante lançamento do APP CDL BM.



Equipes CDL BM e Sicomércio acompanharam a caravana para a Feira do Empreendedor no Rio de Janeiro.



Caravana de associados CDL BM para a Feira do Empreendedor no Rio de Janeiro. Uma parceria entre CDL e SEBRAE.



Presidente e diretores da CDL BM marcam presença no "Encontro de Presidentes" da FCDL Rio de Janeiro realizado no salão de convenção do Hotel Windsor.



O presidente José Paulo Nogueira, esteve presente na sede do 28º Batalhão da Polícia Militar em Volta Redonda para o evento "Melhores do Trimestre".



CDL Barra Mansa mais uma vez presente no Sábado de Compras no centro da cidade.



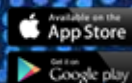
FCDL RJ entrega ao presidente da CNDL, José César da Costa, a Carta de Intenção para realização da 57ª Convenção Nacional do Comércio Lojista na cidade do Rio de Janeiro no ano de 2024.



Diretora da CDL Barra Mansa, Juliana Lanes Rolim participou do encontro da Caixa Econômica Federal, "Caixa Para Elas" realizado em Barra Mansa.



Escaneie
o QR - Code
e baixe já!



BAIXE O APP E CONCORRA A SORTEIOS

