

O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 60 - fevereiro / 2017
www.cdlbm.com.br
[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)



Agora você pode
controlar seus
recebimentos do cartão!

**Vem aí o SPC Conciliador, o novo sistema
de monitoramento das vendas no cartão
em sua loja.**

Pág. 10 e 11.





Um novo começo!

É bom ver que, enfim, anuncia-se uma luz no fim do túnel. Foram anos turbulentos em que alguns sucumbiram em meio às dificuldades, porém os mais preparados ganharam mais musculatura para enfrentar o que mais vier pela frente.

Foram momentos de aperto, trabalho e muita reflexão. Quando tudo vai bem e tranquilo tendemos a nos acomodar e pouco evoluímos. Estagnamos na nossa zona de conforto, no entanto é nos momentos difíceis que nos reinventamos, ousamos, revemos muitos conceitos, aprendemos.

O profissionalismo torna-se a grande ferramenta do momento. Não existe mais lugar para o amador, profissionalize-se ou morra.

Estamos, nesta nova gestão, empenhados nisto também. Melhorando, cada vez mais nosso profissionalismo. Modernizando processos, melhorando produtos, revendo o mercado, procurando novidades, fazendo parcerias que possam melhorar e dar novas perspectivas ao nosso associado.

Estamos entrando em um novo momento do país, onde paramos de cair e ensaiamos uma mudança de direção. Quem estiver mais preparado colherá os melhores frutos.

É pra frente que se anda, "lembre de lembrar" que as dificuldades pavimentam o caminho da vitória.

Bons negócios a todos.

Xisto Vieira Neto
Presidente da CDL BM




Índice

As principais notícias desta edição



Sua loja pode faturar com o carnaval?	03
Diretores que compõem a CDL de Barra Mansa.	04
Crédito, Débito ou Crediário?	07
Vantagens do Cooperativismo.	09
Vem aí o SPC Conciliador. Conheça mais!	10
O varejo é feito de pessoas.	13
Registre, essa é a melhor ferramenta!	16
Conheça as novas políticas de financiamento.	18
Acompanhe os registros da CDL BM nesse mês!	19

Colunas

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

Expediente

Presidente CDL Executiva

Alício José Vilena de Camargo

Presidente CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

Redação

Thaís Mattos
André Oliveira

Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão de Texto

Agência Communix

Editoração eletrônica

Agência Communix
Tel: (24) 3324.0684

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.cdlibm.com.br
email: cdlibm@cdlibm.com.br
Facebook: CdlBM
Instagram: @cdlbarramansa

Sua loja pode faturar com o carnaval?



Imagens da Internet

Empresas do segmentos de turismo, lazer, esportes, moda e até artigos religiosos podem faturar muito se souberem criar oportunidades.

O ano de 2017 é de muitos feriados prolongados. Certo? A discussão sobre os impactos destes feriados sobre a economia é antiga e, até agora não trouxe muitos resultados concretos em benefício do setor produtivo. Então, que tal fazer alguma coisa para sua loja faturar mais enquanto ninguém resolve este assunto? Podemos começar com o Carnaval.

Feriado é queda de vendas para alguns segmentos, mas é também sinônimo de vendas aquecidas para muitos outros, em especial para o turismo, esporte e lazer. Por isso, envolver sua empresa com alguns destes setores pode sim fazer com

que ela venda mais por conta dos feriados.

Seja criativo!

As oportunidades, condições de aproveitamento e viabilidade das “parcerias” são extremamente variadas. Dependem muito da forma como sua empresa opera no mercado. Mas tomemos alguns exemplos comuns e básicos:

Se sua empresa vende roupas, ela pode investir em promoções de moda e acessórios para praia ou montanha, além de queimar o restante do estoque de verão, não requer o investimento arriscado daque-

les que optam por vender fantasias nesta temporada.

Se opera uma ótica, por que não promover a venda dos solares para arrasar no Carnaval? Se trabalha com material esportivo, que tal incentivar seus clientes a trocar a folia nos blocos por torneios, triplas, caravanas ou maratonas nos quais os amantes do esporte possam desfrutar com amigos comuns esta paixão? Ou mesmo estabelecer pontos de vendas alternativos nos núcleos de prática esportiva durante este período?

É claro, nem todos os segmentos podem explorar os feriados desta forma. Mas estas

particularidades são inerentes ao varejo. Mesmo o Natal ou Dia das Mães são excelentes em vendas para alguns e um verdadeiro mar sem marola para outros.

Na mais conservadora das hipóteses, tire uma boa folga, areje profundamente a sua mente e aproveite o clima para encontrar uma nova forma de promover o sucesso de sua empresa neste ano que está só começando.

Esta, inclusive, pode ser a mais rentável dentre todas as alternativas que podemos lhe oferecer.



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

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

Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida
Wallace Rennan Gomes

“Lojista é ser assim....”

No embalo do Hino da Nação Lojista, apresentamos a nova diretoria da CDL Barra Mansa.

Conheça os empresários eleitos para estarem à frente da Diretoria da CDL Barra Mansa durante o triênio 2017/2019 tendo como liderança o presidente Xisto Vieira Neto.

Os diretores atuam voluntariamente em prol da entidade e do Movimento Lojista, acreditando na força do comércio para o desenvolvimento sócio-econômico do município.

Desejamos sucesso e parabenizamos cada um de vocês por esse trabalho, por essa dedicação e união!



PRESIDENTE

Xisto Vieira Neto, proprietário da loja Traje, atua cerca de 10 anos na diretoria da CDL. Eleito presidente dessa gestão, é ele quem representará a entidade nos próximos três anos.



1º VICE-PRESIDENTE

Juliana Lanes Rolim, proprietária da Ótica Modelo, contribui em diferentes frentes da entidade, e é a 1º vice da CDL, representando a entidade quando o presidente estiver ausente.



2º VICE-PRESIDENTE

Antônio Feris Filho, proprietário das Casas Luan, um dos mais antigos presidentes da CDL Barra Mansa, e é, hoje, o 2º vice, representando a entidade quando o presidente estiver ausente.



DIRETORES SECRETÁRIOS

Francisco Ramundo, sócio proprietário da Dijore Distribuidora, atua como 1º Secretário da diretoria, repassando notícias, eventos e agenda da entidade.



Enéias Moreira de Souza, proprietário da E-Moreira, atua como 2º Secretário da diretoria, repassando notícias, eventos e agenda da entidade.



DIRETORES TESOUREIROS

Gleidson Kelman Bragança Gomes, proprietário da loja Varejão Têxtil Decorações, atua como 1º Tesoureiro, acompanhando a movimentação financeira da entidade.



José Paulo Nogueira, proprietário da Sapataria Troca o Tênis, atua como 2º Tesoureiro, acompanhando a movimentação financeira da entidade.



ANS - nº 33026-4

Aproveite a festa sem esquecer da saúde.

Feliz Carnaval.

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



Rua Juiz Antônio Cianni, nº55, Centro, Barra Mansa - RJ

(24) 2106-0600 | (24) 2106-0606

Horário de Atendimento: Segunda à Sexta - 8h às 17h30



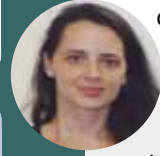
DIRETOR DE PATRIMÔNIO

José Romário Morais Rocha, proprietário da A Nossa Lojinha, atua na pasta de Patrimônio, responsável pelo acompanhamento dos projetos de obras e de toda e qualquer aquisição ou reforma de material que faz parte do patrimônio da CDL.



DIRETORES: COMERCIAL

Rafael Roxo de Souza, proprietário da Chok Electric, atua como 1º Diretor Comercial, analisando novos convênios e benefícios aos associados por meio de estudos e aplicações dos produtos e serviços.



Ana Paula Ferreira de Souza, proprietária da Pizza ao Quadrado, atua como 2ª Diretora Comercial, analisando novos convênios e benefícios aos associados por meio de estudos e aplicações dos produtos e serviços.



DIRETOR DE CDL JOVEM

Leonardo dos Santos, proprietário da Joalheria Regina, atua como Diretor da CDL Jovem, estando junto ao grupo à frente dos projetos realizados na cidade em prol da sociedade e associados.



DIRETORES DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Carolina Paula dos Santos Ferreira, proprietária da Papelaria Avenida atua como 1ª Diretora de Produtos e Serviços, realizando um trabalho de desenvolvimento dos produtos e serviços, contribuindo para inovações e convênios junto ao mercado.



Ana Cláudia Tressoldi, proprietária da loja Biroska atua como 2ª Diretora de Produtos e Serviços, realizando um trabalho de desenvolvimento dos produtos e serviços, contribuindo para inovações em prol do associado junto ao mercado.



DIRETOR DE PROPAGANDA / PROMOÇÕES

André Oliveira da Silva, proprietário do Aruanã Estúdio, atua como Diretor de Propaganda / Promoções, contribuindo para decisões em campanhas promocionais e institucionais e ações de visibilidade da instituição.



DIRETORA DE EVENTOS

Maria Tereza Mohalem Corrêa, proprietária da Cate Papelaria, atua como Diretora de Eventos, contribuindo na organização e realização de eventos e promoções da entidade.



DIRETOR DE DEPARTAMENTO JURÍDICO

Hugo Tavares Nascimento, proprietário da Drogeria Exxipharma, atua como Diretor Jurídico em prol da CDL estando à frente das questões e decisões da área jurídica que envolvem a entidade.

CONSELHO FISCAL

Foram eleitos Conselheiros Fiscais da CDL responsáveis por examinar, mensalmente, os balancetes, analisar o balanço anual e as contas do exercício financeiro da entidade. SÃO ELES:

Márcio Domingos da Silva, proprietário do Bilhares Bola Sete.

Almir Esteves Corrêa, proprietário da loja Ricks.

Jair Francisco Gomes, proprietário do Varejão Têxtil.



E. Moreira

Peças e Serviços para Pick-ups Nacionais e Importadas, Caminhões e Ônibus



Nextel: 65*765 / 65*766 / 65*1933 / 65*638 / 65*547 / 65*2044
 Tel/Fax: (24) 3323-6226 / 3326-9072 / 3323-1670 / 3323-0203
 Rua Exp. José Leite Serrão, 32 - Boa Sorte - Barra Mansa - RJ - Cep: 27331-000
 E-mail: e.moreirasouza@uol.com.br - emoreira@emoreira.com - Site: www.emoreira.com

Entrega em toda Região

Único distribuidor na região:
 MWM International • Eaton
 Arvin Meritor • Sprint Service MWM



Oficina Equipada com aparelho de diagnóstico de motores diesel eletrônicos



Crédito, Débito ou Crediário? Eis a questão!

Esses são os meios de Pagamentos no Varejo e Serviço e que renovam cada dia mais.

O mundo do varejo traz para o comerciante um desafio novo a cada dia. Novas regras, novas maneiras de lidar com o público, alternativas para ter fidelização e não ter prejuízos.

Cada dia algo novo a se pensar, a agir e a praticar na loja.

Nessa matéria, O Lojista reuniu um pouco de informação sobre os meios de pagamento no varejo para que você, leitor, escolha suas opções!

O crediário ainda acontece em algumas cidades! E ele, muitas vezes, é forte e vantajoso.

As Vantagens do Crediário são:

Juros mais baratos

Em média, os juros cobrados pelo crediário são mais baixos do que no cartão de crédito ou cheque especial, de acordo com dados da Anefac. Mas nem por isso, podem ser considerados "baratos". Dependendo da compra, pode ser vantajoso para o consumidor optar pelo parcelamento no carnê.

Dividir em mais prestações

Ao comprar no carnê, o consumidor pode dividir o valor da compra em até 48 vezes, na maioria das lojas. Já no cartão, em média, o número de prestações não passa de 12.

Negociação com o lojista

Mais do que uma forma de pagamento, o famoso carnêzinho é também sinônimo de relação de confiança. Consumidores que acumulam um bom histórico de pagamento podem conseguir melhores condições de pagamento em compras futuras.

Crédito ou débito?

É cada vez mais comum para o consumidor ouvir esta pergunta ao chegar no balcão. Em algum momento, o varejista também se depara com a dúvida e precisa decidir quais formas de pagamento colocará à disposição dos seus clientes, uma vez que a demanda dos consumidores pelo pagamento com cartões é crescente e também mais segura.



As formas de pagamento on-line, ocupam pequeno espaço no mercado

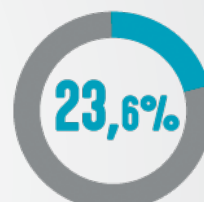
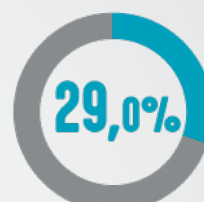
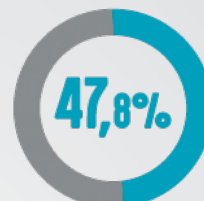
As vantagens e desvantagens do uso do cartão de crédito

Os empresários que dão a opção de pagar com cartões enxergam tanto vantagens como desvantagens em oferecer o uso do cartão de crédito como meio de pagamento.

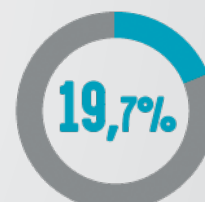
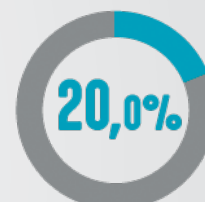
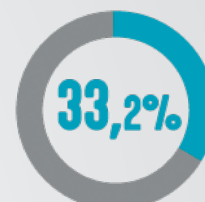
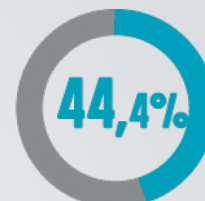
Quatro em cada dez empresários que recebem através de cartões (41,9%) afirmam descontar o percentual que o cartão cobra sobre as vendas para o cliente que pagar em dinheiro, à vista.

Já a prática de oferecer desconto para pagamento à vista é admitida por mais da metade dos entrevistados (59,1%) incluindo até mesmo aqueles que não aceitam cartões. Entre estes, o percentual médio de desconto é de (8,1%).

Vantagens



Desvantagens



Entre as principais medidas sobre o mercado de cartões de crédito, débito e assemelhados que estão sendo discutidas junto ao Governo e que poderiam contornar os inconvenientes e contribuir para o crescimento de seus negócios, os varejistas elencam a redução das taxas e prazos de recebimento de 30 para 2 dias (mencionada por 44,3%); a isenção das taxas de administração cobrada dos estabelecimentos (44,3%); a redução dos custos de antecipação de vendas feitas no cartão de crédito (23,3%); e a cobrança de tarifa fixa sobre cada transação de cartão de débito (21,5%), além de outras.

Fontes: Meu Bolso Feliz / Varejo SA

Vantagens de se associar a uma cooperativa de crédito



Taxas de juros reduzidas e rendimentos normalmente superiores aos de mercado.

O cooperativismo é um instrumento de organização econômica da sociedade. Criado na Europa no século XIX, caracteriza-se como uma forma de ajuda mútua por meio da cooperação e da parceria. Após tantos anos, este modelo está cada vez mais forte. Tendo como base a associação voluntária de pessoas em torno de um objetivo comum, as cooperativas reúnem milhões de pessoas ao redor do mundo em projetos

que geram renda, e oportunidade de trabalho e promovem o desenvolvimento regional.

O objetivo da cooperativa não é o lucro. Sim, ela precisa obter resultados para suportar seus custos e crescer, mas o lucro não é a prioridade. As sobras apuradas no Demonstrativo de Resultados no fim do exercício (31 de dezembro) são rateadas aos associados, proporcionalmente à sua participação nas mesmas. Não tendo fins lucrativos, os

resultados (sobras) anuais da cooperativa são isentos de tributos. Tudo isso reverte em benefício ao associado, refletindo-se na redução das taxas de juros e tarifa.

Com isso, além de o associado ser um dos donos e poder participar das assembleias com voz ativa, há ainda outras vantagens financeiras e pessoais:

- Taxas de juros reduzidas;
- Rendimentos normalmente superiores aos de mercado;

Atendimento diferenciado. E, o mais importante, estará fazendo negócios em uma instituição que lhe devolverá, via rateio das sobras, juros e tarifas pagas a mais do que o devido.

E caso cooperado quiser se retirar da sociedade, poderá receber o valor de suas cotas-partes.

A melhor escolha de investimento.

Fonte: Sebrae



SINDPASS
TRANSPORTANDO COM EXCELENCIA

O Sindpass reúne mais de 30 empresas de transporte coletivo respondendo por 15% do transporte público regular do estado do Rio de Janeiro, com mais de 1300 ônibus com idade média de 05 anos, transportando milhões de pessoas entre pagantes e em 300 linhas entre o transporte municipal e o intermunicipal, oferecendo acessibilidade, mobilidade urbana, preocupação com o meio ambiente, bilhetagem eletrônica própria, transporta seus passageiros com segurança e comodidade atendendo a região sul fluminense e costa verde.

ACESSE NOSSO SITE:
www.sindpass.com.br



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

**Conheça nossos novos associados!
Eles têm bons negócios a fechar com você.**

Arca de Noé

Pet shop, beleza e cuidados com animais

Bairro: Santa Clara
Tel.:(24) 9.9848-3147
angela.cesar2017@outlook.com



Água Viva

Locação de Veículos

Bairro: Vila Maria
Tel.:(24) 3324-0117
aguaviva.financeiro@gmail.com



Bar do Véio

Bar e Restaurante

Bairro: Ano Bom
Tel.:(24) 3324-5879
rapecanha@yahoo.com.br



Barbearia Du Braga

Espaço dedicado ao homem moderno

Bairro: Centro
Tel.:(24) 3322-3287
Instagram: @barbeariadubraga



Bem Estar - Leidia Borges Marques

Cabeleireiros

Bairro: Centro
Tel.:(24) 3326-0258
analeidia@gmail.com



Brasileirinho Delivery

Restaurante

Bairro: Centro
Tel.:(24) 3322-6650
Facebook: Brasileirinhodelivery.barramansa



Cláudia Modas

Moda e vestuário

Bairro: Jardim Vila Rica
Tel.:(24) 3342-5669
pablo.gyxx@gmail.com



Big Head Lanches

Mercearia e lanchonete

Bairro: Jardim América
Tel.:(24) 3328-3409
wallaceferreira28@outlook.com

Chicken in House

Restaurante

Bairro: Nova Esperança
Tel.:(24) 9.9981-8475
tania.martins201@gmail.com

Cocrihar

Consultoria em publicidade

Bairro: Centro
Tel.:(24) 9.8869-1312
cleberferreira@cocrihar.com.br

Correta BM

Comércio de materiais de construção

Bairro: Centro
Tel.:(24) 3347-9999
fataterrado@corretanet.com.br

Elza Variedades

Confecção

Bairro: Santa Maria II
Tel.:(24) 3323-2306
fabi_anebm@hotmail.com

Fisiotec

Tratamentos de beleza

Bairro: Morro do Cruzeiro
Tel.:(24) 3322-3781
delfasantos1@hotmail.com

Gláucia Montezano

Cabeleireiro e manicure

Bairro: Saudade
Tel.:(24) 3326-3873
glauciabatista82@bol.com.br

Jéssica Eletrônicos e Acessórios

Comércio de equipamentos de telefonia e comunicação

Bairro: Centro
Tel.:(24) 9.7404-0044
jessicanassar33@gmail.com

Laços Pet & Cia

Fabricação de acessórios pet

Bairro: Vila Independência
Tel.:(24) 9.9849-3506
roberluzia@hotmail.com

Maira Planet Hair

Cabeleireiros

Bairro: Vila Orlandéia
Tel.:(24) 9.8855-3268
mairaplanethair@gmail.com

Electrix Refrigeração

Instalação e manutenção de aparelhos de ar condicionado



Bairro: Vila Nova
Tel.:(24) 9.7401-3119
electrix.compras@gmail.com

Eletroar

Instalação e manutenção de aparelhos de ar condicionado



Bairro: Jardim Marilu
Tel.:(24) 3328-2151
atendimento@eletroarbm.com.br

Full Time

Atacadista de Produtos Alimentícios



Bairro: Santa Rosa
Tel.:(24) 3323-1746
uol.fulltime@uol.com.br

Ilvania Machado

Venda e consórcios de utensílios domésticos



Bairro: Vale do Paraíba
Tel.:(24) 9.9812-8944
ilvaniamachado@hotmail.com

Incomal Engenharia

Usinagem e caldeiraria



Bairro: São Luis
Tel.:(24) 3322-0988
incomal@uol.com.br

JC Brandão

Comércio de ferragens e ferramentas



Bairro: Centro
Tel.:(24) 3323-9748
jmaibrandao@gmail.com

Luan Lopes Cosméticos

Cosméticos e serviços de perfumaria



Bairro: Monte Cristo
Tel.:(24) 3324-8191
dany-naves@hotmail.com

Roselene

Confecção sob medida



Bairro: Vila Orlandéia
Tel.:(24) 9.8111-0226
katitaepaulo@hotmail.com

Mercalis Alimentos

Serviços de escritório e suporte administrativo

Bairro: Saudade
Tel.:(24) 9.9863-0198
parodriigues.mba2006@yahoo.com.br

Net Point Informática

Equipamentos e suprimentos de informática

Bairro: Centro
Tel.:(24) 3323-3393
izabelfag@yahoo.com.br

Papy Copy

Artigos de papelaria

Bairro: Ano Bom
Tel.:(24) 3322-3133
reginaccaa-bm@hotmail.com

RCL Produtos Hospitalares

Comércio atacadista de produtos hospitalares

Bairro: Ano Bom
Tel.:(24) 9.9838-2542
rodrigo-espindola@hotmail.com

Risco Zero

Lanternagem e pintura

Bairro: Colônia Santo Antônio
Tel.:(24) 9.9943-3279
riscozero39@gmail.com

Shalon

Aluguel de móveis e utensílios

Bairro: Roberto Silveira
Tel.:(24) 3322-0906
marianaduarte2012@hotmail.com

Studio C

Cosméticos e produtos de perfumaria

Bairro: Abelhas
Tel.:(24) 3323-3471
furtadonovaes@bol.com.br

Vendas Fácil

Locação de automóveis

Bairro: Roselândia
Tel.:(24) 3322-6762
grupofacil1@gmail.com

Faça como eles! Associe-se à CDL e amplie sua rede de contatos!

Entre em contato pelo telefone (24) 3325-8150 e nós marcamos um encontro em sua empresa.

Vem aí o novo aliado inseparável de quem vende no cartão!



Imagem Freepik.com

Você confere se realmente recebe as vendas feitas por cartão de crédito ou débito?

Sabe se a taxa cobrada de cada operadora está correta ou é a melhor opção no mercado?

É uma unanimidade entre os varejistas: Conferir as vendas no cartão é muito, mas muito difícil. Ou pelo menos era, até agora. A CDL lançará no mês de março o novo produto: SPC Conciliador. A ferramenta ideal para monitorar as vendas no cartão, planejar seu fluxo de caixa e, finalmente, verificar criteriosamente se os valores repassados ao lojista correspondem efetivamente a cada venda realizada.

O que é?

O SPC Conciliador é um tipo de “fiscal eletrônico” das vendas, um xerife que toma conta das operações eletrônicas para o empresário. Ele faz o controle automático das

vendas realizadas na loja e, em seguida, confere com os valores processados pelas operadoras dos cartões. Assim o lojista pode monitorar precisamente itens como:

- A cobrança correta das taxas;
- Se as vendas foram confirmadas nas operadoras;
- Se os valores foram depositados em sua conta corrente;
- Controle do fluxo de caixa;
- As parcelas a receber;
- O controle de antecipações;
- E um alerta de fraudes.

Como funciona?

Quando você realiza alguma venda no cartão, as informações desta operação são enviadas para o SPC Conciliador, que compara com as informações registradas nas operadoras de cartão, verificando assim se há alguma divergência. Se você já tem um sistema de gestão financeira ou contábil na loja, o SPC Conciliador pode ser integrado a ele e todos os monitoramentos ocorrem automaticamente a cada venda.

Confira tudo pelo Smartphone:

Apesar de a conferência de tudo isso ser um pouco

complexa – quem já tentou conferir um extrato de cartão sabe bem disso – o SPC Conciliador resume tudo em relatórios muito simples de entender, desenhado para facilitar o trabalho do lojista. Estas movimentações podem ser acompanhadas recebendo e-mails diários, via site na WEB ou pelo aplicativo do Conciliador pelo seu celular.

Gostou da ideia?

Entre em contato com a CDL BM pelo telefone (24) 3325-8150 e saiba como contratar o SPC Conciliador para sua empresa! Este é mais um produto exclusivo ao Associado do Sistema CDL.

SPC CONCILIADOR

A SUA CONFERÊNCIA AUTOMÁTICA DE DÉBITO E CRÉDITO

Com o SPC Conciliador, o empresário confere automaticamente o recebimento de todas as vendas realizadas por cartões de crédito, débito e de benefícios, controlando o seu fluxo de caixa e facilitando a gestão de:

- Antecipações de parcelas
- Cancelamentos de vendas
- Taxas de operadoras
- Indícios de fraude



GANHE
60 dias
para
experimentar!

É GRÁTIS!

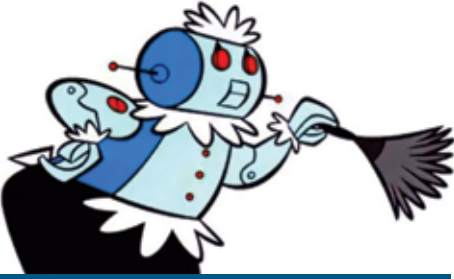


Sistema CNDL





Rapidinhas!



Robô inspirado nos Jetsons monitora gastos realizados por deputados federais e descobre mais de 3.500 casos suspeitos em três meses.

Criado por um grupo de oito jovens, robô detectou notas fiscais de dezenas de pizzas compradas em um único dia e um almoço de 12kg em um serf-service.



Telhas da sua nova casa poderão produzir energia solar.

Elon Musk, criado do PayPal e da Tesla - primeira fabricante exclusiva de carros elétricos no mundo, lança sua linha de telhas que produzem energia elétrica a partir da luz solar. São lindas, produzem tanto quanto os painéis solares tradicionais, e prometem ser mais baratas que os telhados comuns.

“Não podemos nos esquecer que o varejo é feito de pessoas e sempre é preciso capacitá-las e valorizá-las.”



Honório Pinheiro

Presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)



Procurando um sistema de gerenciamento para sua loja?

Que tal um inteiramente grátis?

Apoiado pelo Sebrae, o Market Up oferece controle de estoque, vendas, financeiro, PDV, cadastros de clientes, fornecedores, loja virtual e várias outras funções do varejo com o compromisso de oferecer tudo inteiramente grátis. Já oferece suporte para segmentos como moda, padarias, óticas, materiais de construção, petshop entre outros! Confira no site:

www.marketup.com

**EMPREENDER
MAIS SIMPLES**
Menos burocracia. Mais crédito.

Sebrae vai produzir 100 sistemas para facilitar a vida do empreendedor no país.

Em parceria com o Governo Federal o Sebrae vai criar uma série de sistemas para melhorar o ambiente de negócios, reduzir a burocracia e dar mais agilidade aos processos de gestão das MPes. O convênio visa diminuir a complexidade e o tempo gasto no cumprimento das obrigações tributárias, previdenciárias, trabalhistas e de formalização.

O varejo é feito de pessoas e sempre é preciso capacitá-las e valorizá-las

É hora de aproveitar os bons profissionais no mercado e...se preparar!

O ano ainda esta no começo e a sensação de que há muito por se fazer e tempo para avaliar e projetar ações ainda está só iniciando. De fato sim! Mas ao redor do mundo dos negócios, existe muita coisa que já está a todo vapor! É claro que a torcida é para que os tempos de turbulência tenham ficado para trás e que então venham grandes conquistas.

Mas o que ajuda a fazer acontecer, no mundo do varejo, são equipes firmadas, mentes que pensam e agem, proatividade, energia e capacitação.

Para quem deseja incrementar o negócio, trazer uma cara nova, qualificar a chance de encontrar profissionais capacitados e bons no mercado de trabalho, a hora é agora!

Segundo o presidente da CNDL, Honório Pinheiro, nos últimos tempos, a crise política, com efeitos na economia, afetou diversos setores. O varejo sofreu impactos, o que proporcionou grandes aprendizados. Todos foram estimulados a buscar soluções criativas, maior produtividade e a rever as práticas antigas, mantidas graças ao conforto dos bons resultados.

“Em 2016, o lojista brasileiro trabalhou com muito empenho e por menor que seja seu negócio, precisou buscar alternativas para atin-



“Quando o país retomar o crescimento e a população retomar seus hábitos de consumo, o varejo, deverá estar preparado, mais profissionalizado para colher os frutos.”



gir a meta e garantir a rentabilidade. Sei que ainda estamos repletos de desafios e, por isso, é preciso que nossa atuação seja focada em fortalecer o setor, gerar mais empregos e maximizar os lucros. Além disso, quando desempenharmos estratégias corretas, os impactos da crise tanto no presente como no seu fim, são muito menores”, disse Honório em palavra aos empresários.

Para ele, assim como para todos que estão à frente de seus negócios, quando o país retomar o crescimento e a população retomar seus hábitos de consumo, o varejo, deverá estar preparado, mais profissionalizado para colher os frutos.

Para isso, é preciso sempre sair da zona de conforto, redobrar a atenção, deixar de fazer as coisas como sempre foram feitas e adotar métodos de trabalho inovadores!

O varejo é feito de pessoas e sempre é preciso capacitá-las e valorizá-las. Para alcançar resultados necessários, é preciso todos os dias do ano oferecer os melhores produtos, ambientes e atendimento personalizado!

O mercado está aí, com bons profissionais! Qual deles poderá se encaixar para o progresso de sua empresa?

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

UNIMED Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$59,98* (*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.	SESC Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.	UNIODONTO Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.	CNA 40% de desconto para associados e seus colaboradores.
ALDEIA DAS ÁGUAS Isenção total da taxa de adesão para cessão do título e mensalidades com preços especiais.	UNIFOA Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.	SAV Contratação de sistema de automação com desconto de 10% nas mensalidades durante a vigência do contrato.	SESI 30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.
SEBRAE Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.	PORTO SEGURO Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.	FAVO DE MEL Creche escola com 10% de desconto para novos alunos.	CIEE Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.
SEST SENAT Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.	SEMART Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.	SENAC Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.	TV BAND 95% a 98% de desconto na grade de programação para os associados da CDL.
ORTHOPRIDE Desconto de aproximadamente 40% do valor integral da mensalidade aos associados e colaboradores.	PROQUALITY Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.	ATOS CONSERVADORA Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.	TRAT SPA URBANO Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva aos associados CDL.
STUDIO DE PILATES Studio de Pilates Cristina Monlevad, Desconto de 5% sobre a mensalidade de seus serviços aos associados CDL.	PULSO CONSULTORIA Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.		

PROGRAMA DO SEBRAE VAI LIBERAR R\$ 8,2 BI

O Sebrae lançou o programa de crédito orientado “Empreender Mais Simples: menos burocracia, mais crédito”, que prevê a liberação de R\$ 8,2 bilhões às micro e pequenas empresas nos próximos dois anos. Haverá ainda investimentos de R\$ 200 milhões por parte do Sebrae no desenvolvimento e aperfeiçoamento de dez sistemas informatizados para desburocratizar a gestão das empresas. A previsão é que as liberações comecem em março.



58% DOS INVESTIDORES DESCONHECEM AS MELHORES TAXAS DE RETORNO DO MERCADO

É difícil saber o motivo exato pelo qual muitas pessoas ainda investem pouco e desconhecem as modalidades mais rentáveis. O Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) buscaram conhecer os hábitos e as preferências do brasileiro no momento de poupar. A pesquisa mostra que 58% dos poupadores não sabem quais são os investimentos com as melhores taxas de retorno – percentual que aumenta para 66% entre as mulheres e 63% entre os pertencentes às classes C, D e E. Em contrapartida, 42% garantem saber. De acordo com o levantamento, a poupança ainda é o investimento mais recorrente entre os entrevistados.

A PARTIR DO DIA 3 DE ABRIL, CARTÃO DE CRÉDITO SÓ PODE COBRAR ROTATIVO POR 30 DIAS

Para baixar os juros do cartão de crédito, o governo determinou aos bancos que até o dia 3 de abril limitem o uso do rotativo – linha usada pelo cliente que não paga o valor integral da fatura – por 30 dias. Pelas novas regras, os clientes poderão ficar no rotativo, que tem as maiores taxas do mercado, somente até a data da liquidação da próxima fatura. Se a dívida não for paga, ela terá de ser transferida para outra modalidade de crédito, como o parcelado no cartão, que possui custo menor.

Fonte: Varejo SA



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.

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.

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.





Espaço
SICOMÉRCIO

Volta às aulas movimenta comércio de Barra Mansa

O ano letivo começou no início deste mês em Barra Mansa, mas a expectativa é de que as vendas de material escolar continuem até o final do mês. Além das papelarias e livrarias, o período também é de grande movimento nas lojas de roupas e calçados infantis. Tênis, sandálias, bermudas e calças jeans são os produtos mais procurados no segmento de vestuário.

“Tem pais que costumam comprar o material com antecedência, mas também tem aqueles que deixam para comprar depois do início do ano letivo. Por isso, esperamos que a procura por material escolar continue durante esse mês”, informou o presidente do Sicomércio (Sindicato do Comércio Varejista) de Barra Mansa, Alberto dos Santos Pinto. O sindicato espera um aumento de no mínimo 6% nas vendas em relação ao mesmo período do ano passado.

Na papelaria, o produto mais procurado continua sendo o caderno, principalmente o de personagens infantis. Além dos livros didáticos, lápis de cor, canetinha, canetas, borracha e régua estão nas listas disponibilizadas pelos colégios. Apesar de não estarem nas listas, a venda de mochilas, lancheiras e estojos também é grande.

Por *Christine Mello*

Registre, essa é a melhor ferramenta de cobrança!

Se não, você corre o risco de ser a última das prioridades na hora de receber.

A inadimplência é uma das questões mais difíceis de se abordar. Ainda não inventaram um manual para manobrar esse eventual incômodo, mas há uma série de medidas que facilitam o contorno desse tipo de situação.



Monte um histórico de clientes

Essa é uma maneira muito simples e eficiente para evitar problemas futuros com inadimplência. Elabore um cadastro com todos os seus compradores e discrimine a pontualidade dos pagamentos. Assim, você consegue monitorar os melhores pagadores e identificar alguns que tenham dificuldades em cumprir os acordos preestabelecidos durante a compra.

O cadastro, a liberação do crédito e a cobrança são as etapas que, se realizadas corretamente, permitirão um aumento de vendas.

E para cada etapa do pro-

cesso uma estratégia deve ser desenvolvida!

Quanto mais parâmetros você conseguir incluir no planejamento dessas fases, maior qualidade terá o crédito concedido, reduzindo assim os esforços com a cobrança.



Cadastro

Um cadastro incompleto ou desatualizado pode causar problemas para a empresa e gerar um índice de inadimplência insustentável. Avalie quais informações você realmente vai precisar e elabore sua ficha cadastral.

Manter um cadastro de clientes atualizado significa ter mais segurança na concessão de um crédito com maior qualidade para reduzir o índice de inadimplência da empresa!



Crédito

A concessão de crédito é o ápice de uma transação. Significa que você já atualizou a ficha cadastral, analisou e determinou qual o limite de compra pode conceder, além do prazo e taxa de juros a ser aplicada. Nesse processo, é sempre bom lembrar que crédito nunca pode ser concedido sem uma análise. Dessa forma, é possível evitar riscos de inadimplência na operação. É preciso deixar o cliente ciente das políticas de crédito antes da análise, para que não haja constrangimentos.



Cobrança e Registro do Cliente Inadimplente

Sim, recebe primeiro, quem cobra primeiro!

Mesmo com uma ficha de cadastro corretamente preenchida, atualizada e uma

Promoção
Embarque no seu Sonho

SICOOB
Faça parte

Sicoobcard

Cadastre-se em sicoobcard.com.br/embarquenosouseuonho e saiba mais!

Sicoob Barra Mansa (24) 3323-2004 (24) 3323-0412 | www.sicoobes.com.br

Imagem meramente ilustrativa. Cartão em vigor de 01/11/2016 a 31/10/2017. Associação SICOOB em Barra Mansa.

EM 2017
COMPRA E VENDA
NA METADE DO PAÍS COM O

TRANSPORTE GENEROSO

12 ESTADOS | 3.200 CIDADES | 200 UNIDADES

TRANSPORTE GENEROSO

[transportegeneroso](https://transportegeneroso.com.br)
www.generoso.com.br

análise de crédito bem feita, o risco de clientes pagarem em atraso é grande. Para não colocar a saúde financeira da empresa em risco quando isso ocorrer, alguns procedimentos devem ser colocados em prática rapidamente.

Cada empresa possui uma forma particular de cobrança, que melhor se encaixe com o seu perfil de clientes. No entanto, o foco nunca deve ser nessa etapa e sim nas que antecedem a liberação do crédito.

Caso esta etapa seja necessária, a CDL de Barra Mansa junto ao SPC Brasil ajudará você, empresário!



Pilares do Sistema

- Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas – CNDL
- Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas – FCDL
- Câmara de Dirigentes Lojistas – CDL
- CDL Jovem
- SPC Brasil



Números do Sistema CNDL

Esta união entre as Entidades é o que promove a força do Sistema CNDL, nos trazendo resultados expressivos.

- Presença nas 27 Unidades Federativas
- 2.000 mil Entidades
- (CDLs e Associações Comerciais)
- 1 milhão de pontos de venda
- 3.300 novos pontos de venda por mês
- 90% dos associados são PMEs
- 180 milhões de cadastros de pessoas físicas
- 26 milhões de cadastros de pessoas jurídicas
- 50 milhões de consultas por mês
- 500 milissegundos – esse



Por dentro do Sistema CNDL

O Sistema possui a maior rede representativa do varejo brasileiro e é composto por entidades que atuam no desenvolvimento de incentivos nacionais, entidades e municipais.

Recentemente foi aprovado o Novo Modelo de Governança e Negócios que contempla estruturas práticas que visam garantir maior inclusão, transparência e segurança jurídica. Uma conquista para o Sistema e para o Movimento Varejista do País!

é o tempo médio de resposta

- Funcionamento de 7 dias por semana, 24 horas por dia



É importante que a empresa faça o registro do cliente. Quanto mais esse cliente inadimplente for “visto” e consultado no mercado, menos chance de compras ou seja, menos crédito ele terá. E você saberá disso antes de conceder uma venda, correndo o risco de não receber por ela. Como instituição que respalda o comerciante, a CDL orienta sobre a importância de se registrar o cliente inadimplente. Através desse sistema do SPC Brasil, a chance de receber e negociar, se torna maior



Espaço ACIAP

Novos convênios da ACIAP BM

A ACIAP Barra Mansa busca oferecer as melhores vantagens para seus associados. Prova disso é que neste início de ano, a diretoria assinou mais dois convênios. “Esses novos benefícios reforçam o trabalho da Casa para proporcionar sempre o melhor aos associados”, disse o diretor da ACIAP BM, Vivaldo Cotrim Ramos.

Os associados contam agora com desconto especial de até 30% nos cursos de dança oferecidos pelo Studio de Danças Junior Cordeiro. E são muitas as opções. A escola, localizada na Rua Pinto Ribeiro, no Centro, conta com aulas de dança de salão, forró, samba, dança do ventre, ballet (adulto e infantil) e dança mix (fit dance, zumba, axé e funk). O convênio é extensivo aos funcionários das empresas associadas, além de seus respectivos dependentes diretos (pais, cônjuges e filhos).

Na área de treinamentos, o novo convênio é com a Excellence Instituto de Oratória e Coaching. A empresa, sediada em Volta Redonda, é especialista em cursos e palestras nos temas: oratória, liderança, coaching, marketing pessoal, motivação e atendimento. As aulas são ministradas para grupos em empresas ou individuais. Os descontos variam de 10% a 30% dependendo da atividade e são extensivo aos funcionários das empresas associadas, além de seus respectivos dependentes diretos (pais, cônjuges e filhos). Mais informações na secretaria da ACIAP BM, nos telefones (24) 3323-4861 ou 2106-1077.

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!



Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral



Tels.: (24)
3323.1812
3323.0894

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



Conheça as novas políticas de financiamento e incentivo para o varejo e pequenas empresas em 2017

Mais crédito para as micro, pequenas e médias empresas para que elas gerem emprego e renda. Seguindo esse conceito, linhas de financiamentos foram colocadas à disposição de empresários, inclusive lojistas, pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Se os lojistas comprovarem o retorno social de um projeto de ampliação, garantem acesso às melhores condições de financiamento. Aqueles focados nas áreas de saúde, educação, meio ambiente, exportação, infraestrutura ou inovação, terão uma participação maior da Taxa de Juros a Longo Prazo (TJLP). A TJLP fechou o último trimestre de 2016 em 7,5% ao ano, ou seja, bem abaixo da taxa básica Selic, definida em janeiro deste ano em 11,12%. O BNDES tem se esforçado para simplificar e agilizar a concessão do crédito. O banco tem como meta reduzir de 30 para 2 dias úteis o tempo de aprovação de operações automáticas.

Para os pequenos, o limite da TJLP é de até 80%. O teto para as grandes companhias é de 60%. Podem ser usadas as linhas de crédito BNDES Finance, Automático e Finem.

A análise individual dos projetos dá prioridade para planos com maior "retorno social". O uso de inovação na rede de distribuição poderá ser apoiado com juros subsidiados. Em casos, por exemplo, de investimentos em capacidade de armazenagem e distribuição, a participação da TJLP no custo do empréstimo pode chegar a 30%.



Há uma linha de crédito específica para capital de giro. Haverá também facilidades para a aquisição de máquinas e equipamentos em micro e pequenas empresas.

Os financiamentos tiveram prazo de pagamento ampliado de 5 para até 10 anos.

Medidas para garantir novo fôlego para o varejo que deverão entrar em vigor neste ano

A ampliação do crédito junto ao BNDES é apenas uma das 19 medidas microeconômicas que poderão trazer novo fôlego para a economia em 2017. Acompanhe algumas das principais medidas ligadas ao varejo:

DESBUROCRATIZAÇÃO:

Simplificação do pagamento de obrigações trabalhistas, com a ampliação do eSocial, a partir de julho de 2017.

CRÉDITO COM JUROS REDUZIDOS:

Aumentam as chances para pequenos empresários com faturamento de até R\$ 300 milhões ao ano, com melhores condições de crédito junto ao BNDES.

MICROCRÉDITO PRODUTIVO:

Ampliação do limite de enquadramento no programa de microcrédito produtivo de R\$ 120 mil para R\$ 200 mil de faturamento por ano.

INCLUSÃO AUTOMÁTICA NO CADASTRO POSITIVO:

A inclusão do consumidor passará a ser automática no cadastro positivo. A mudança será implementada por Medida Provisória. A medida pode aumentar a segurança dos credores e visa aumentar a oferta de crédito e reduzir a taxa de juros.

ANTECIPAÇÃO DO CRÉDITO PARA LOJISTAS:

Via Medida Provisória (MP), será reduzido o prazo que o lojista leva para receber o valor de um bem pago com cartão de crédito além da universalização das máquinas de cobrança, que serão compatíveis com todas as bandeiras de cartões de crédito. A norma deve entrar em vigor até 24 de março.

DIFERENCIAÇÃO DE PREÇO ENTRE OS MEIOS DE PAGAMENTO:

Já em vigor, agora é permitida a diferenciação de preço entre dinheiro, boleto, cartão de crédito e débito para estimular a competição entre as diferentes modalidades e reduzir juros do cartão de crédito.

ABERTURA E FECHAMENTO DE EMPRESAS:

Simplificação do processo de registro e de fechamento de empresas por meio da criação de uma rede nacional que integrará o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) com todos os órgãos de registros e licenciamento.



Click CDL

Todo destaque merece um click



O presidente Xisto Neto esteve em visita junto aos representantes das entidades e prefeitura municipal para conhecer as instalações da FAETEC Barra Mansa.



Mais segurança na cidade: CDL BM, Prefeitura e Entidades do comércio visitam o Ciosp Barra Mansa. Com câmeras instaladas em pontos estratégicos da cidade, ele funcionará 24 horas de maneira integrada com os órgãos de segurança.



O presidente Xisto Neto e o delegado Ronaldo Aparecido durante o ato público liderado pelo Prefeito Rodrigo Drable pela permanência do delegado e sua equipe à frente da delegacia de polícia.



CDL Jovem de Barra Mansa visita Lar dos Velhinhos São José no bairro Vista Alegre e faz doação de alimentos arrecadados na Campanha Solidariedade que aconteceu no fim de 2016!



Cooperativismo: Registro da inauguração da agência Sicredi Vanguarda em Barra Mansa. CDL deseja sucesso à equipe!



Sucessão familiar de sucesso: Styllus Modas renova fachada e completa 30 anos de atividades em Barra Mansa.



Secretários municipais garantiram apoio às ações do CODEC BM e ressaltaram a importância do trabalho dos conselheiros.



Diretoria da CDL Barra Mansa reunida neste momento e recebendo a visita do vereador Wellington Pires.



**CERTIFICAÇÃO
DIGITAL SPC**
Transações virtuais, segurança real.



Faça sua certificação
agora e economize
com a tabela
exclusiva CDL BM!

Certificados Pessoa Física

Associado CDL
a partir de
R\$ 125,00

Não Associado
a partir de
R\$ 139,00

Certificados Pessoa Jurídica

Associado CDL
a partir de
R\$ 193,00

Não Associado
a partir de
R\$ 215,00

Compare e economize!

Estacionamento facilitado, com atendimento
personalizado e hora marcada por telefone.
Segurança e agilidade assim, só na CDL BM!

Sistema CNDL

