

O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 59 - janeiro / 2017
www.cdldm.com.br
Facebook.com/CDLBM



CDL BM entrega os prêmios de uma campanha cheia de tecnologia.

A inovação e o trabalho em conjunto com outras CDLs da região, definiram o sucesso da Campanha Natal de Prêmios 2016.



foto: Gabriel Borges



Um novo começo!

Iniciamos esse primeiro editorial do ano de 2017 e o primeiro de minha gestão na presidência da CDL de Barra Mansa junto à diretoria eleita para comandarmos essa respeitada entidade para os próximos três anos.

Apresento-me como empresário que há mais de 20 anos atua no varejo, mas desde meus sete anos de idade, a veia "das vendas" fazia parte de meu dia a dia. Na CDL de Barra Mansa, colaboro voluntariamente como diretor há mais de 10 anos.

São histórias que acredito que somente se completam diante a muito trabalho, dedicação, união e por acreditar que empresário + equipe de vendas; presidente + diretores + colaboradores; entidade + parceiros e muitas alianças se formam em busca de benefício e progresso geral.

Nessa edição, a CDL agradece aqueles empresários que investiram e acreditaram na Campanha Natal de Prêmios, uma ação inovadora e tecnológica que trouxe alegria para nossos consumidores e desejo da população em par-

ticipar para ganhar. O comércio só teve a ganhar com isso! Desejamos também um excelente início de gestão para os poderes Executivo e Legislativo de nossa cidade. Que as novas lideranças e suas equipes, estejam engajadas para levantar o astral e o amor que os barramansenses sentem! Nós, da CDL, estaremos juntos encontrando alternativas e trabalhando firmemente na conquista de dias melhores.

Para o varejo, sabemos que novamente será um ano de cautela, de muita criatividade, de estratégias para novas vendas e principalmente para a fidelização delas. E por isso estamos aqui, trazendo conteúdos que ajudem o empresário e suas equipes a refletirem, praticarem e, constantemente, melhorarem e aumentarem seus negócios! Estejam conosco em 2017 para fortalecermos nossos negócios, nosso comércio!

Agradeço a confiança, vamos aos trabalhos! Chegou 2017!

Xisto Vieira Neto
Presidente da CDL BM




Índice

As principais notícias desta edição



A economia vai retomar, sua empresa está preparada?	03
CODEC BM debate criação de Observatório Social.	04
Como lidar com cliente que reclama.	06
Cobrança com um pouco de carinho.	07
Descontos para pagamento em dinheiro.	09
Entrega dos prêmios da Campanha de Natal!	11
CDL e CDL Jovem sob nova direção.	11 e 12
Diretoria CDL encontra com novo prefeito.	16
Retrospectiva CDL e CDL Jovem.	18

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

Xisto Vieira Neto

Presidente CDL Jovem

Hellen Cristina Oliveira Lima

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: CdIBM
Instagram: @cdlbarramansa

A economia vai retomar...

E sua empresa vai saber aproveitar essa oportunidade?

Tornar a sua marca apaixonante, ou seja, a queridinha do consumidor. Quem não quer? A economia dá os primeiros sinais de uma retomada lenta do crescimento que pode oferecer inúmeras boas oportunidades num cenário de curto e médio prazo. Conquistar o coração do consumidor para tentar se tornar desejada por eles.

A causa emocional de uma empresa é um fator essencial para uma boa relação entre público e empresa. O respeito pela marca está diretamente ligado às boas emoções que ela proporciona.

“Olhe para o seu consumidor e descubra o que ele deseja” e “Enquanto seus concorrentes estão pensando de forma racional, siga a sua intuição. Pense e aja com o coração”. Algumas marcas estão aprendendo a agir assim.

Como exemplo do poder dessa relação, podemos citar o caso dos Duocórnios, envolvendo a PepsiCo Brasil.

Uma menina de nome Julianna mandou um desenho de dois seres mágicos com o nome “duocórnios” à Ruffles e em troca pediu a batata sabor costelinha, que vinha em edição limitada.

A empresa respondeu criando “duocórnios” e enviando um kit das Ruffles sabor costelinha. Mesmo com a edição não tendo voltado ao mercado a empresa garantiu que ela se lembrasse positivamente da marca por toda a vida, com um gesto simples, mas de grande valor.

Enquanto seus concorrentes estão pensando de forma racional, siga a sua intuição. Pense e aja com o coração.

Um outro exemplo ocorreu com a Ana, cliente da loja Schutz. Ela comprou um par de sapatos na loja e, após usar

pela primeira vez, o deixou pela casa.

Quando voltou do trabalho, um pé tinha sido devorado pelo seu inocente cachorrinho chamado “Tunico”.

Ficou absolutamente decepcionada mas, diante da carinho do cachorro, achou que a alternativa mais adequada era fazer um post sobre o estrago e narrar a situação nas redes sociais.

O que ela não contava é que entre as dezenas de amigos que curtiram o post estava a gerente da loja.

Naquele momento, entrou em ação uma gestora que sabe aproveitar uma boa oportunidade em demonstrar atenção e carinho pelo seu cliente: Daiana, a gerente, enviou no dia seguinte à casa da Ana, uma cartinha carinhosa acompanhada de brinquedinhos de morder para o Tunico, além de um voucher para reparar o calçado. “Uau!”, foi a expressão

da Ana, que tão surpreendida positivamente pela atitude da gerente, postou essa segunda parte da história nas redes sociais.

O post viralizou e rendeu milhares de compartilhamentos e centenas de milhares de curtidas.

Nem sempre é possível satisfazer tudo o que o consumidor quer, mas uma resposta com carinho pode transformar uma situação sem solução para uma relação de respeito entre cliente e marca.

Prepare-se, pois a economia, sobretudo o varejo, depois de um longo e tenebroso inverno, dá os primeiros sinais de uma retomada lenta. Saiba aproveitar as oportunidades que o dia a dia oferece.

Fonte: Revista Varejo S.A.



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

CODEC BM debate criação do Observatório Social de Barra Mansa



O auditório da ACIAP Barra Mansa recebeu no dia 14 de dezembro, a advogada e uma das fundadoras do Observatório Social de Maringá (OSM), no Paraná, Fábía dos Santos Sacco. Ela apresentou o papel de um observatório e explicou sobre a metodologia de monitoramento das compras públicas para o controle social dos gastos. O evento, organizado pelo CODEC BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa), reuniu representantes de diversas entidades de Barra Mansa e Volta Redonda, além da vice-prefeita eleita de Barra Mansa, Maria de Fátima Lima.

“Estamos muito contentes com a presença da doutora Fábía, que veio compartilhar sua experiência conosco sem co-

brar qualquer tipo honorário. Avaliamos a criação do Observatório Social de Barra Mansa como um dos trabalhos mais importantes e urgentes do CODEC BM. É preciso termos em nossa cidade uma verdadeira transparência e um efetivo controle dos gastos públicos”, disse Alício Camargo, conselheiro do CODEC BM.

“Em Maringá, provamos que é possível fiscalizar e até mesmo ajudar a prefeitura a utilizar de maneira coerente o dinheiro arrecadado com os impostos. Entre 2006 e o final deste ano, evitamos que aproximadamente R\$ 100 milhões se esvassem dos cofres públicos da administração municipal pela corrupção e má gestão”, afirmou Fábía, que presidiu o

OSM de 2012 a 2016.

Segundo ela, o trabalho do OSM foi dividido em duas frentes: educação fiscal e controle dos gastos. Após a conclusão de que o edital é transparente, o mesmo é divulgado para o maior número de empresas possível. Na segunda fase, o foco é o processo de licitação, principalmente os preços, as quantidades e a qualidade dos produtos e/ou serviços adquiridos. Na terceira fase são feitos o acompanhamento da entrega dos produtos ou serviços e a verificação se ela está em conformidade com a licitação. Também são avaliados o controle de estoque e o consumo efetivo”, explicou Fábía.

A advogada ressaltou que os observatórios sociais devem

ser compostos por voluntários de diversas áreas, dispostos a fazer a checagem dos gastos públicos da Câmara Municipal e da prefeitura.

Ao final do evento, o presidente do CODEC BM convocou os representantes de entidades a se envolverem na criação do Observatório Social de Barra Mansa. “Cada observatório é integrado por cidadãos brasileiros que transformaram o seu direito de indignar-se em atitude. Esperamos contar com o envolvimento direto das entidades do município neste grandioso trabalho”, finalizou Arivaldo Corrêa Mattos.

Fonte e foto: Assessoria de imprensa CODEC BM

Além de links,
em 2017 compartilhe
conhecimento.

Nossas atitudes
fazem um feliz
ano novo.
Boas festas.

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed
Barra Mansa

ANE - nº 23026-4

Como fazer promoções e liquidações de sucesso?

Se bem utilizada, a estratégia de dar descontos para os consumidores pode tirar os estoques do sufoco e alavancar as vendas.

Uma das coisas que os brasileiros mais gostam é uma boa promoção e liquidação. E essa é a temporada delas!

Quem não quer pagar menos nos produtos e serviços que tem interesse? Porém, se para o consumidor o importante é o valor final e a porcentagem de desconto, para o lojista pode ser um grande problema definir como e quando realizar uma época de promoções que realmente traga lucros, desde o nível dos estoques até a organização estética do ponto de venda.

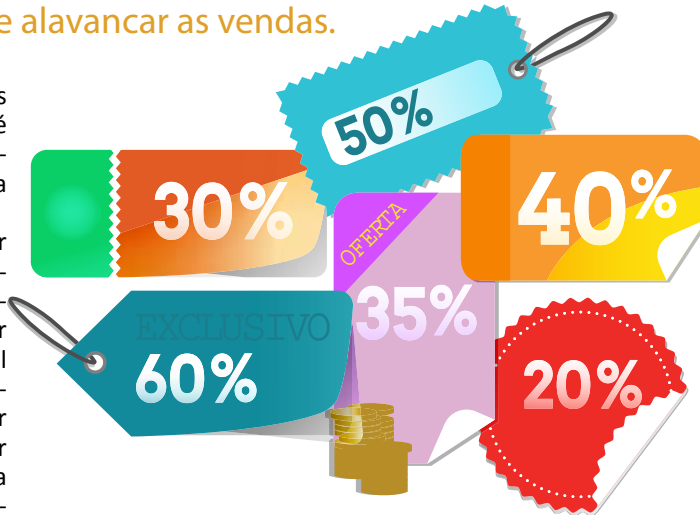
Seguem algumas dicas e estratégias para você, comerciante!

Avalie seu estoque:

O importante é avaliar de forma realista e não simplesmente armazenar sobras dos produtos comprados pensando em futuras promoções.

Treine e motive a equipe:

Deve-se treinar a equipe de vendas, analisando a capacidade dos vendedores de atender uma possível maior demanda.



Esses produtos podem ficar parados comprometendo o caixa e causando prejuízos. Se não for necessária uma promoção tão forte outra saída é praticar os descontos progressivos.

Organize o ponto de venda:

A questão estética do ponto de venda não pode ser ignorada. Organizar a loja facilita as compras dos consumidores e melhora a produtividade dos vendedores. Por isso, pense numa boa exposição dos produtos com descontos! Criar uma identidade visual para os produtos que estão em liquidação também é uma estratégia, com etique-

tas em cores vivas que sejam facilmente identificadas.

Crie estratégias de marketing digital:

Ele funcionará como um grande impulsionador das lojas físicas também. Dessa forma você leva seu cliente até sua loja e pode elaborar ofertas mais direcionadas.

Seja criativo:

Ninguém conhece mais o seu negócio do que você, lojista! Assim, é fundamental ser criativo na hora de elaborar promoções. E, além de ser criativo na hora de criar as promoções, tem que ser também na hora de saber utilizar o retorno financeiro das liquidações.

Fonte: Revista Varejo AS

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

MOTORES

DISTRIBUIDOR

É assim que se lida com um cliente que não para de reclamar

Confira alguns passos para sumir com as queixas – e, inclusive, conseguir mais reputação em cima delas.

Clientes “reclamões” costumam ser odiados pelos empreendedores mas, na verdade, o empreendedor deveria agradecer a eles.

Ele nos dá uma consultoria e a chance de resolvermos um problema. O perigoso é quando o cliente não deixa sua empresa saber do problema e sai falando mal no boca a boca.

É bastante difícil de saber, contudo, quem tem razão no fim das contas. O primeiro ponto é se assegurar de que a reclamação de fato não procede. Outra dica é comparar queixas: se outras pessoas fazem a mesma reclamação, pode ser que ele esteja certo, mesmo sendo exagerado.

Confira, a seguir, alguns passos para sumir com as queixas:

1. Primeiro, invista em uma comunicação clara.

O primeiro passo para lidar com um cliente reclamão é entender o que ele procurava antes de ter sido frustrado. Saiba que, se houve decepção, é porque seu negócio não conseguiu se comunicar da melhor forma com os consumidores.

O cliente idealiza a solução de uma forma que o nosso produto ou serviço não atende. Cabe ao profissional de vendas direcionar esse ideal, vendo qual a necessidade efetiva do consumidor e oferecendo algo que caiba no que ele procura.

2. Pratique a empatia e ouça (de verdade) seu cliente.

Se você não praticou uma boa comunicação antes de fe-

char a venda e o cliente veio reclamar do seu produto ou serviço, não é mais hora de falar: é hora de ouvir.

Mesmo que o problema não seja resolvido, o ato de prestar atenção ao que o cliente diz já ameniza a raiva. Peça para ele contar em detalhes o problema. Quando estamos nervosos, muitas vezes queremos só alguém que nos ouça e que preste atenção na nossa queixa.

Depois de ouvir, é a hora de criar empatia. Diga que entende o problema e o que essa pessoa sente. Mesmo que inconscientemente, a pessoa começa a se acalmar e sente aproximação com

quem concorda com ela.

Evite frases como ‘você está errado/enganado’, especialmente quando é um cliente agressivo. Se você o tratar assim, ele não vai aceitar nenhuma solução, seja ela qual for.

3. Se der para reparar o dano, repare imediatamente.

Agora, é preciso agir: a melhor forma de lidar com um cliente que reclama é se prontificar a resolver o problema imediatamente.

Emita um pedido de desculpas e, se houver algo compatível com o produto ou ser-

viço reclamado, ofereça como compensação. Por fim, garanta que a queixa não ocorrerá novamente.

Assim, você poderá transformar o reclamão: de detrator, ele pode passar para um promotor do seu negócio.

4. A situação é muito revoltante? Guie-se pelos seus valores.

Digamos que o consumidor tenha feito uma reclamação que vai contra todos os valores da sua empresa: por exemplo, xingar e agredir um dos seus vendedores. Nessas horas, é preciso reavaliar se vale mesmo a pena atender a tudo que seu consumidor pede.

Avalie se a reclamação incorre em muitos gastos para a empresa e se não vai contra a cultura do próprio negócio. Faça uso de sua autoridade. Convide o cliente a se retirar com educação e calma, seguindo a cultura da sua empresa.

5. Avalie se vale a pena fazer um pós-venda.

O pós-venda mais imediato são as pesquisas de satisfação sobre o atendimento após a reclamação. Isso muda completamente a sensação do cliente em relação ao produto ou serviço, só pelos funcionários demonstrarem preocupação com o que ele achou da solução proposta.

Nem sempre um novo contato é indicado. “Só faça isso se houver clima.

Fonte: Portal PME Exame



Cobrança com um pouco de carinho...

São tempos atípicos, com devedores voluntários e involuntários. Seja cuidadoso na hora de vender, cobrar e receber. Além de evitar maiores problemas, você pode fortalecer ainda mais o elo entre a empresa e seus clientes.



Início de ano é um período delicado, pois cada escoregadilha no orçamento familiar durante o Natal, pode se transformar em inadimplência no mês seguinte. Mas neste ano há um componente extra no cenário. Servidores públicos habituados à estabilidade financeira por toda uma vida, agora penam com o atraso de seus pagamentos por meses a fio. Ou seja, é preciso muito tato ao tratar do tema com o cliente devedor, e estar sempre alerta às consultas e registros no SPC.

Existe no mercado hoje um tipo de devedor não tradicio-

nal. Ele deve, não nega e paga quando puder. Mas não faz ideia de quando isso acontecerá. Por isso, é preciso muito cuidado ao conceder crédito ou receber cheques. Redobre a atenção nas consultas pois, com os atrasos de salários e aumento do desemprego, o consumidor se vê sem saída e mesmo o mais precavido deles acaba tendo suas economias esgotadas com tanto tempo de estabilidade. Assim, clientes absolutamente insuspeitos podem estar seriamente comprometidos e não honrarem seus compromissos no futuro.

Se você já vendeu e não está recebendo, seja cuidadoso ao cobrar. Para muitos destes clientes, a menor das dívidas é uma vergonha muito grande. Tato, gentileza e compreensão podem não só assegurar um bom recebimento destas pendências no futuro, como também tornar ainda mais forte o elo entre o cliente e a empresa. E esta relação ainda pode gerar muitos frutos no futuro.

Há também, é claro, os devedores menos acanhados. Aqueles que não se incomodam com os atrasos e a crise parece a justificativa perfeita

para espalhar calotes por aí. Nestes casos, não tem jeito. Venda apenas com segurança no pagamento, e seja incisivo na cobrança e registros de SPC. Caso contrário, você pode se tornar último em suas prioridades de pagamento.

De um jeito ou de outro, a situação pede cuidado. Seja como for, o lojista encontra uma forma de contornar os obstáculos que o mercado apresenta.

Se não estiver conseguindo, procure a CDL! A entidade terá um grande prazer em encontrar uma forma de te ajudar.



SINDPASS
TRANSPORTANDO COM EXCELÊNCIA

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.**

Mappa Distribuidora

Distribuidora de cosméticos.



Bairro: Centro
Tel.:(24) 99849-7253
pedropaulo.mapa@gmail.com

Alexis Gonçalves Pereira

Instalação e manutenção elétrica

Elétrica



Bairro: Jardim Boa Vista
Tel.:(24) 3323-0513
delaineoliveira@hotmail.com

Marmoraria Beira Rio

Placas e peças em mármore, granito e outros minerais.

Marmoraria



Bairro: Ano Bom
Tel.:(24) 3323-6375
marmorariabeirario10@yahoo.com.br

Auto-Escola do Carmo

Formação de condutores



Bairro: Centro
Tel.:(24) 2106-1694
c-carmo2005@outlook.com

Paula Massas

Massas

Massas



Bairro: Colônia Santo Antônio
Tel.:(24) 3328-0538
marifumiga@gmail.com

Auto Posto Brasil de Volta Redonda

Posto de combustíveis



Bairro: Centro
Tel.:(24) 3323-4439
rh@postosredebrasil.com.br

Tábata Alimentos

Atacadista de produtos alimentícios

Atacadista e Alimentos



Bairro: Saudade
Tel.:(24) 3323-2164
d.rodriguesbm@yahoo.com.br

Cia dos Lacinhos

Fabricação de acessórios Pet



Bairro: Vila Independência
Tel.:(24) 3324-6694
roberluzia@hotmail.com

Transportadora

Rede Brasil

Transporte rodoviário de produtos perigosos



Bairro: Centro
Tel.:(24) 3323-4439
rh@postosredebrasil.com.br

Fe Transporte

Transporte Escolar

Transporte Escolar



Bairro: Vale do Paraíba
Tel.:(24) 3328-7667
fe-net@live.com

Associe-se você também!

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



Hering Store

Vestuário



Bairro: Verbo Divino
Tel.:(24) 97402-2523

Não!

Nós não somos os vilões da história

Polêmica sobre os descontos para pagamentos em dinheiro, em detrimento do cartão de crédito traz à tona um ranço que corrói o empreendedorismo no Brasil: o de que “todo dono de empresa é um vilão à espreita do próximo bote”.



Polêmica sobre os descontos para pagamentos em dinheiro, em detrimento do cartão de crédito traz à tona um ranço que corrói o empreendedorismo no Brasil: O de que “todo dono de empresa é um vilão à espreita do próximo bote”.

Desde dezembro, uma medida provisória permite às empresas oferecerem descontos nas compras em dinheiro em detrimento dos preços no cartão já que, nas vendas em dinheiro, não incidem as taxas e tarifas regularmente cobradas pelas operadoras de crédito. O tema já foi amplamente divulgado na mídia mas o que chamou a atenção foi a forma cruel como os lojistas foram apresentados em algumas matérias.

Sob a alegação de que isso fere o direito do consumidor, várias entidades querem derrubar esta medida. O questionamento que fica é: que tipo de prejuízo um cliente pode ter quando tem a escolha de pagar mais barato em diferentes formas de pagamento?

A alegação de quem quer derrubar a medida, é de que estes são custos da empresa, e não podem ser repassados ao consumidor.

Uma interpretação extremamente míope da legislação uma vez que, na prática, todos os custos de uma empresa sempre estão incluídos nos preços de venda. Afinal, esta é sua única fonte de renda! Repassar ao cliente um desconto, já que a forma de pagamento escolhida é isenta de

alguns custos é, antes de mais nada, um ato de honestidade e lealdade.

Desonesta é uma realidade na qual - mesmo os clientes que nem possuem cartão de crédito - pagam produtos mais caros, pois as taxas de cartão são obrigatoriamente incluídas na formação de preços dos produtos da loja.

Outro ponto muito doloroso foi a chamada “teoria da conspiração”, qualificada como absurda por representantes da Fecomércio de São Paulo, na qual os lojistas – eternos vilões no imaginário do subdesenvolvimento econômico – estariam aguardando apenas a mudança da lei para aumentar vorazmente seus preços com a desculpa ideal da taxa de cartão.

Para o Movimento Lojista, esta nova regra é uma conquista!

Afinal, os empresários não são cartéis e não podem aumentar sistematicamente seus preços pois estão sujeitos à uma áspera lei de mercado em períodos de crise. Em segundo lugar, mas não menos importante, não são vilões ou criminosos. Empresários são trabalhadores sem direito a greve pelo aumento de salário ou benefícios.

São os maiores geradores de empregos do país e responsáveis pelo sustento de famílias e de diversas outras junto aos parceiros e colaboradores.

Essa conquista é merecida sim!

Sorteio da campanha Natal de Prêmios da CDLs encerrou nas quatro cidades participantes, levando alegria a todas elas!

Mais de 400 mil cupons foram gerados, fazendo dessa ação mais uma grande mobilização para o comércio.

O sorteio da campanha Natal de Prêmios da CDLs de Angra dos Reis, Barra Mansa, Resende e Volta Redonda, encerrou no dia 27 de dezembro, premiando o grande ganhador dessa ação, o resendense Adewalnei Lopes que virou o ano com um Nissan Versa zero quilômetro. No dia do sorteio final, que aconteceu em Volta Redonda, o público pode curtir o show da banda Madame Zero.

A Campanha Natal de Prêmios de 2016 foi reformulada e inovando com tecnologia. Através do site Clube de Vantagens da CDL, os consumidores puderam cadastrar seus tickets, que eram impressos automaticamente na urna localizada na sede das CDLs participantes. Cerca de 470 mil cupons foram cadastra-

dos, mostrando a eficácia dessa nova tecnologia. Mesmo com algumas dificuldades e dúvidas que, ao longo da campanha, surgiram tanto para os comerciantes quanto para os consumidores, o resultado de cadastros reforçou a eficácia dessa ação e do sistema implantado.

As CDLs envolvidas nessa campanha destacam que por conta dessa inovação e do passo a passo para tais cadastros, algumas situações deverão ser aprimoradas para o próximo ano, mas com o avanço cada vez maior da internet, esse sistema, bem como a funcionalidade do aplicativo, mostrarão que, de fato, o cupom impresso poderá ser extinto para tais ações promocionais.

No mês de dezembro,

além do sorteio aconteceu também – em cada cidade participante – o segundo sorteio do Natal de Prêmios. Em Barra Mansa, oito consumidores do comércio também tiraram a sorte grande. Foram sorteados um Pálio Zero Quilômetro, uma moto, uma Smart TV, quatro smartphones e um final de semana no Aldeia das Águas.

“As campanhas de Natal das CDLs em nossa região são sempre muito tradicionais e esperadas pelos consumidores. Esse ano, tivemos a união das cidades que tornou essa ação mais forte e mais esperada pelo público, com prêmios que fizeram sucesso. Encerramos nossas ações do ano com alegria em ver como esse trabalho – que fomenta nosso comércio – traz satisfa-

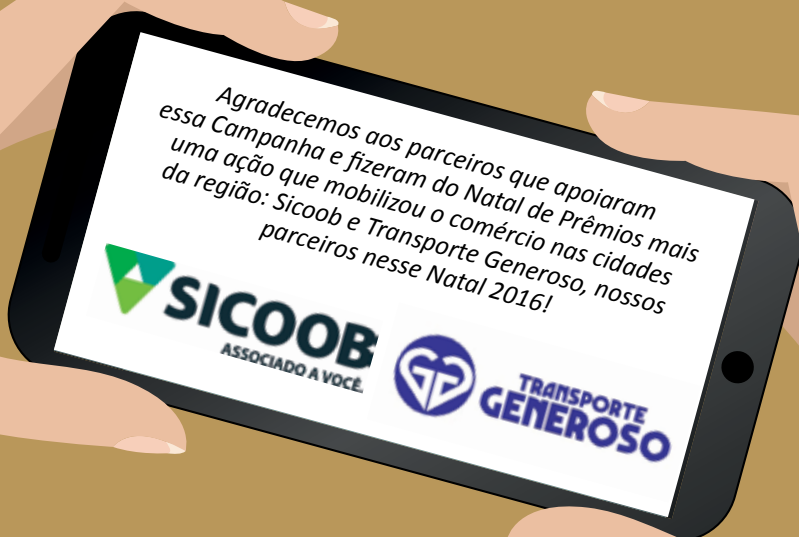
ção a tantos clientes”, acredita Alício Camargo, presidente da CDL BM na gestão de 2016. As CDLs juntas, premiaram 52 ganhadores, fazendo a alegria de consumidores do Sul Fluminense e Costa Verde.

Em Barra Mansa, a ganhadora do Fiat Palio 0km, Alesandra Gomes, que comprou nas lojas ED+ , disse que não acreditou quando recebeu a notícia. Ela participou da campanha com 15 cupons e disse que sempre participa das ações promocionais da CDL. “Estamos sem carro e esse certamente foi nosso grande presente de Natal. É uma felicidade enorme ser premiada com algo assim!”, disse Alesandra.

foto: CDL Volta Redonda



A banda Madame Zero animou o sorteio da Campanha em Volta Redonda. Na foto, o sorteado o carro da Nissan que saiu o dia 27 de Resende.





O ganhador da moto fez suas compras no Bramil!



É a grande vencedora do carro Palio Fire 1.0 0km, foi a Alessandra Gomes da Fonseca, moradora do bairro Paraíso em Barra Mansa e fez sua compra nas Lojas ÉD+!

NATAL DE PRÊMIOS

CDL

PARABÉNS A TODOS OS GANHADORES DA MAIOR CAMPANHA DE NATAL DA REGIÃO!

PRÊMIO:
01 NISSAN VERSA
0KM COMPLETO

ADEWALNEI LOPES
RESENDE
LOJA: MAGAZINE TUFICK

GANHADORES DOS SORTEIOS DE BARRA MANSO

<p>PRÊMIO: 01 SMARTPHONE SAMSUNG</p> <ul style="list-style-type: none"> — IRIS AP. RAMOS DE SOLZA BAIRRO: SAUDADE LOJA: MOBILIÁRIA SANTA MÔNICA — MARIANA AP. DE OLIVEIRA BAIRRO: COLÔNIA LOJA: LOJAS NALIM — LUVENTINO RODRIGUES DA COSTA BAIRRO: PITEIRAS LOJA: BIROSKA — ROBSON DE OLIVEIRA BAIRRO: VISTA ALEGRE LOJA: VERJ SUPERMERCADOS — CARLA GUEDES DE QUEIROZ BAIRRO: PITEIRAS LOJA: ÓTICA SIDER — ALEXANDRE OLIVEIRA MACHADO BAIRRO: BOA VISTA 2 LOJA: LOJAS É D+ 	<p>PRÊMIO: 01 TV 39"</p> <ul style="list-style-type: none"> — DUILIO BRUNO F. SILVA BAIRRO: NOVA ESPERANÇA LOJA: CATE PAPELARIA — ANDREZA VIEIRA M. MILANI BAIRRO: VILA MARIA LOJA: KIKÁ MODAS — MARTA A. MOURA SCHULTZ BAIRRO: SÃO LUIS LOJA: BRAMIL SUPERMERCADOS <p>PRÊMIO: 01 FINAL DE SEMANA COM ACOMPANHANTE NO ALDEIA DAS ÁGUAS RESORT</p> <ul style="list-style-type: none"> — RAMON DE CASTRO GONÇALVES BAIRRO: LARANJEIRAS LOJA: ROBERTO PNEUS — GRASSI ALVES CARNEIRO BANANAL LOJA: 4 CANTOS CÂMBIO E TURISMO
--	---

PRÊMIO: 01 MOTO POP 110I 0KM

- LUIS JORGE DE SOUZA
BAIRRO: SÃO LUIZ
LOJA: BRAMIL SUPERMERCADOS

PRÊMIO: 01 CARRO PALIO FIRE 1.0 0KM

- ALESSANDRA GOMES DA FONSECA
BAIRRO: PARAÍSO
LOJA: LOJAS É D+

Certificado de Autuação da Caixa nº 6.29302016. Acesse o site www.cdlobdebarrahansa.com.br e confira o regulamento completo.



o final da ocasião foi com o consumidor



Alguns dos ganhadores dos sorteios de Barra Mansa reunidos na sede da CDL, recebendo seus prêmios.

foto: Gabriel Borges



Sob nova direção!

Xisto Neto

Xisto Neto, empresário da loja Papatto, é o novo presidente da CDL BM. Atuante na instituição há mais de 10 anos, se dedicará especialmente a encontrar novos produtos e serviços da CDL que possam atender às demandas do cotidiano do lojistas. Veja como pensa e o que esperar deste lojista esportista e aficionado por tecnologia.

Como você recebe o cargo de condução da CDL neste ano?

É sempre uma grande responsabilidade, mas encaro também como uma forma de trazer a CDL mais próxima ao lojista. Somos uma instituição de muita credibilidade e é preciso que o associado perceba o poder de uma instituição deste porte e faça uso desta forma trabalhando por ele. É muito comum ouvir empresários reclamando que tocar uma empresa para frente não é fácil, mas são raros os que se unem para conseguir superar desafios que seriam intransponíveis se estivessem sozinhos.

Quais são os pontos mais importantes dentro do Movimento Lojista e do comércio, e que você gostaria de abordar em sua gestão?

Esta união especificamente. O trabalho de um diretor de CDL é voluntário, não se recebe salário para estar aqui. Aqueles que se dedicam à instituição têm os mesmos problemas que qualquer lojista enfrenta no dia a dia, mas ainda encontram tempo para trabalhar por nossa classe e todos que dependem dela. Essa dedicação é nossa matéria prima, e ela é muito rica em nossa cidade.

Pretendo não estar à frente de tudo. Valorizo a experiência que cada um tem em seus segmentos e acredito que alcançaremos horizontes bem mais amplos quando cada um colaborar naquilo que é forte. Me vejo como um gestor destes diferentes grupos e é muito prazeroso poder contar com os talentos de cada um.

Como o lojista e o associado podem colaborar para o sucesso da CDL?

Estando presente junto à instituição. Participando dos eventos de seu interesse e sugerindo ações que julga importantes. Somos os maiores empregadores do município, mas não temos a representatividade que merecemos devido ao lojista se manifestar muito timidamente quando é importante. Isso ocorre sob diversos pontos de vista. Todos concordam que o atendimento ao cliente é fundamental para lucrar em tempos de crise, por exemplo. Mas se oferecemos um curso de capacitação neste sentido, mesmo que a preços simbólicos, a adesão do lojista é normalmente muito baixa. Melhorias não caem do céu, é preciso mudar para haver mudança.



Uma mensagem para seus diretores, equipe de trabalho da CDL e lojista da cidade:

Como disse antes, conto com o apoio de todos. Me sinto um privilegiado, pois enquanto a maioria dos gestores despendem muita energia tendo que mobilizar, motivar e conduzir seus grupos, tenho em mãos uma equipe extremamente engajada, ansiosa pelo trabalho e cheia de disposição. Farei o meu melhor para tirar o maior proveito disso.

Nova composição da CDL Executiva

Presidente	Xisto Vieira Neto	1º Diretor Comercial	Rafael Roxo de Souza
1ª Vice-Presidente	Juliana Lanes Rolim	2ª Diretora Comercial	Ana Paula Ferreira
2º Vice-Presidente	Antonio Feris Filho	Diretora de Eventos	Maria Tereza Mohalem
1º Diretor Secretário	Francisco Ramundo	Diretor de Propaganda	André Oliveira
2º Diretor Secretário	Enéias Moreira de Souza	Diretor Jurídico	Hugo Tavares
1º Diretor Tesoureiro	Gleidson Gomes	Diretor de CDL Jovem	Leonardo dos Santos
2ª Diretor Tesoureiro	José Paulo Nogueira	Conselho Fiscal	Márcio Domingos da Silva
Diretor de Patrimônio	José Romário Rocha		Almir Esteves Corrêa
1ª Diret. Prod. Serviços	Carolina Ferreira	Suplentes do Conselho Fiscal	Jair Francisco Gomes
2ª Diret. Prod. Serviços	Ana Cláudia Tressoldi		Bruno Marini
			Luís Antônio Feris
			Paulo Roberto Castro

Começamos 2017 com novas diretorias tanto na CDL Jovem, como na CDL Executiva. Em um clima de muito bom humor, energia e determinação:

É sempre um grande desafio encontrar formas de servir mais e melhor aos associados da instituição e à Barra Mansa como um todo.

Hellen Lima

Hellen Lima, empresária da HP Lima, já participa da CDL Jovem há mais de 5 anos. É conhecida pelo grupo como linha dura junto às planilhas de orçamento e conhece bem o universo do lojista, pois sua empresa tem clientes de todo Estado.



...tros e como nossas atitudes também interferem na vida deles.

Quais são os pontos mais importantes dentro do Movimento Lojista e o comércio, e que você gostaria de abordar em sua gestão?

Pretendo dar continuidade aos projetos locais e da CDL Jovem Nacional já implantados nas gestões anteriores. As ações sociais aproximam a CDL de sua comunidade e os programas de capacitação são a base para o crescimento de nossas empresas.

Este, inclusive, é um grande desafio. É flagrante a carência de capacitação em diversos setores das empresas em nossa cidade, mas isso não se reflete na busca por cursos preparatórios. É preciso melhorar neste sentido.

Como o lojista e o associado podem colaborar para o sucesso do da CDL?

É preciso que tenhamos união. Somos muitos e atuamos em diversos segmentos da economia, mas nossa representatividade é relativamente pequena. Estejam próximos uns dos outros! Estreite seu relacionamento com a CDL, com o lojista vizinho, com seus fornecedores e prestadores de serviços. Vejo os pequenos empresários como aquelas pequenas fábulas sobre as formigas. Sempre pequenas, extremamente trabalhadoras e proibidas por algum adversário de maior porte. Mas se elas se unirem, tem poder para transformar tudo e derrubar os gigantes, pois mesmo as maiores das organizações são essencialmente dependentes do trabalho delas.

Uma mensagem para seus diretores, equipe de trabalho da CDL e lojista da cidade:

Agradeço a todos por esta oportunidade. Vamos trabalhar com muita dedicação para a o desenvolvimento do comércio e nossa cidade.

Conto com a colaboração de cada um, pois não se consegue resultados significativos quando estamos sozinhos. Mas a sinergia e cumplicidade dos integrantes da CDL Jovem me deixam muito tranquila quanto a isso. A equipe de trabalho da CDL também é muito comprometida. Acredito que este é o ambiente ideal para desenvolvermos um bom trabalho.

Aos lojistas da cidade eu peço cooperação. Não alcançaremos objetivos maiores se não nos ajudarmos mutuamente.

Como você recebe o cargo de condução da CDL neste ano?

Com muita felicidade e gratidão pela confiança que todos depositaram em mim. Espero estar à altura desta responsabilidade. A CDL Jovem é uma grande escola para todos nós e pretendo estender isso a mais pessoas.

Há uma grande diferença entre a gestão de nossa própria empresa e a condução de uma instituição como esta. Nossa percepção de mundo se amplia, pois percebemos como nosso cotidiano é afetado pelas atitudes dos ou-

Nova composição da CDL Jovem

Presidente

Hellen Lima

Coordenadora Financeira

Christiane Mohalem

Coordenadora Jurídica

Rafaela Maia Leite

Coordenadoras de Responsabilidade Social

Jocarla Maia Leite
Mariana Ventura Alves

Coordenadora de Capacitação

Rafaela Barbosa Maia

Coordenador de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

Coordenadora de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

Coordenadores de Mobilização

Leandro Almeida
Wallace Rennan Gomes

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

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



Venda a prazo? Só com segurança!!

Estado em crise, atrasos nos pagamentos e população endividada nos cartões de crédito. Neste cenário, as compras no crediário podem ser a melhor saída para o consumidor.

Por isso, renove todas as consultas de SPC antes de aprovar o crédito! Em períodos assim, o comprometimento financeiro dos clientes pode mudar completamente em menos de uma semana.

#ficaadica



Plano UniMax : Um Plano de Saúde Coparticipativo especialmente para você!

Você conhece as Vantagens de um Plano de Saúde com Participação?

Hoje, a maioria das Operadoras de Plano de Saúde está oferecendo aos seus clientes o Plano de Saúde com Participação, ou seja, o cliente paga uma mensalidade e mais os procedimentos feitos. Muitas pessoas rejeitam esta modalidade de plano, porém, sem conhecer quais são as suas vantagens. Você já parou para conhecer estas vantagens?

Veja abaixo:

- A mensalidade é menor em até 50% de um plano sem participação;
- Os preços dos exames, na tabela de hoje, variam de R\$1,00 para os mais simples até R\$100,00 para os exames mais complexos, independente se este exame tem um custo muito maior que este;
- No caso de internação, na tabela de hoje, o valor é limitado em R\$100,00. É isso mesmo, independente de ficar internado 1 dia ou mais a taxa é única, ou seja, R\$ 100,00. Por isso chamamos de franquia;
- Só serão cobradas as coparticipações em caso de utilização. Assim, não havendo utilização o usuário paga apenas a mensalidade do plano;
- O usuário tem controle das utilizações para conferência.

Gostou destas informações? Procure o Setor de Vendas Unimax na CDL de Barra Mansa e conheça a tabela que temos para você. Telefone: 3325-8158.

Unimed 
Barra Mansa

Sala de Reuniões

Locação gratuita exclusiva ao associado CDL de Barra Mansa.

Salão de Festas

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

Certificação Digital

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

Campanhas Promocionais

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

Treinamento

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





Espaço
SICOMÉRCIO

Contribuição Sindical deve ser paga no dia 31 de janeiro

Janeiro é o mês do pagamento da contribuição sindical, recolhida no dia 31 pelos sindicatos patronais. A contribuição sindical tem caráter obrigatório para todas as empresas e está prevista nos artigos 578 e 10 da CLT, recepcionados pelo inciso IV do artigo 8º da Constituição da República de 1988. A contribuição sindical da empresa é calculada sobre o seu capital social, observada a tabela anual divulgada pela CNC (Confederação Nacional do Comércio).

“A contribuição sindical é partilhada entre o Ministério do Trabalho, a CNC, a Federação do Comércio do Estado do Rio de Janeiro (Fecomércio-RJ) e o Sindicato do Comércio Varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro, a quem é destinada a maior parte, ou seja, 60% do valor”, explicou o advogado do Sicomércio, Aloizio Perez. Segundo ele, o objetivo da cobrança é o custeio das atividades sindicais.

A contribuição sindical possui natureza tributária e é recolhida compulsoriamente pelos empregadores no mês de janeiro e pelos trabalhadores no mês de abril de cada ano. O art. 8º, IV, in fine, da constituição da República, prescreve o recolhimento anual por todos aqueles que participem de uma determinada categoria econômica ou profissional, ou de uma profissão liberal, mesmo não sendo associados ao sindicato que tem legitimidade para defender, especialmente, nas negociações coletivas, os integrantes de sua categoria, quer a dos trabalhadores, quer a dos empresários.

Por *Christine Mello*

Prefeito Rodrigo Drable e seu novo governo assumem o compromisso de reconstruir a cidade de Barra Mansa.

Em janeiro, ele esteve reunido com a diretoria da CDL Barra Mansa.



O prefeito de Barra Mansa, Rodrigo Drable (PMDB) e sua secretaria assumiram o mandato em 02 de janeiro no Campla (Centro Administrativo Municipal Prefeito Luiz Amaral).

Em seu discurso, Rodrigo falou sobre as prioridades da sua administração e reafirmou seu compromisso de colocar a cidade em ordem. “Acredito que cada um pode fazer a diferença no sistema público municipal, principalmente na vida das pessoas. Que fique claro, nós iniciamos um novo momento, uma nova proposta de gestão, na qual cada um, diariamente, tem que provar o

seu valor. Do meu lado só fica quem trabalha”, destacou Rodrigo, solicitando para aquele que não esteja imbuído desse propósito abra espaço para os que querem fazer a diferença na vida das pessoas. Para o prefeito, essa será uma nova era, onde todos terão que unir forças para reconstruir a cidade. “Temos a meta de economizar mais de R\$ 200 mil por mês com a folha de comissionados e juntar dinheiro para uma contrapartida de Barra Mansa para alguns projetos que estavam perdidos em Brasília e que somam mais de R\$ 20 milhões”, explicou Rodrigo.

Na segunda semana de janeiro, ele também pode falar sobre os planos e os desafios que tem pela frente para a diretoria da CDL Barra Mansa, que esteve em seu gabinete, liderada pelo presidente Xisto Neto.

“Hoje vivemos um momento em que todas as despesas precisam ser cortadas. Nosso trabalho está sendo intensificado para isso. Sabemos que colocar o salário dos servidores em dia, é colocar o dinheiro também circulando nas ruas. Mas saibam que estamos atuando nisso”, explicou Rodrigo Drable dando boas vindas aos empresários.

O prefeito os convidou, ao longo do ano, a estarem juntos com ele para conhecer projetos de sucesso que acontecem em outras cidades, sobre sustentabilidade e mesmo ações de desenvolvimento e que podem ser aplicados em Barra Mansa em parceria com as entidades na certeza de que haja mobilizações, conscientização da população, progresso e economia financeira para o município.

O presidente Xisto agradeceu as portas abertas da prefeitura para esse contato e apresentação da entidade e, junto

Promoção
Embarque no seu Sonho

SICOOB
Faz a parte

Sicoobcard

Cadastre-se em sicoobcard.com.br/embarquenosonho e saiba mais!
Sicoob Barra Mansa (24) 3323-2004 (24) 3323-0412 | www.sicoobes.com.br

Projeto patrocinado pela Prefeitura Municipal de Barra Mansa em parceria com a Associação SICOOB em Barra Mansa.

BOAS FESTAS. FELIZ 2017

NESTE NATAL, SEJA GÊNEROSO | WWW.GENEROSO.COM.BR

TELEPOSTO GÊNEROSO



Diretoria da CDL de Barra Mansa em primeiro encontro com o Prefeito Rodrigo Drable, em seu gabinete.

aos diretores, relatou os principais questionamentos destacados pelos empresários, como aumento de impostos, projetos em parceria para fomentação do comércio e da economia como um todo, ações que fortaleçam a cidade e até mesmo o Natal de 2017. “Estamos dispostos a ajudar e a participar como parceiros mesmo, atuando nem para cima, nem baixo, mas ao lado de vocês, gerando essa aproximação para o bem de nossa cidade. Muitos projetos e ideias já partem da nossa diretoria. Hoje a luta da prefeitura, dos governos em diferentes âmbitos, é a nossa também, dos empresários. Sabemos das dificuldades e estamos juntos para fazer tudo melhorar”, finalizou Xisto, agradecendo a presença também da vice-prefeita e dos Secretários de Planejamento e Desenvolvimento Econômico.

Veja a composição do Governo Rodrigo Drable

Prefeito: Rodrigo Drable
Vice: Maria de Fátima
Procurador: Cesar Catapreta
Saúde: Sérgio Gomes
Administração: Jeferson Mamede
Educação: Flávia Sampaio
Planejamento: Jorge Melhem
Ordem Pública: Luiz Furlani
Desenvolvimento Econômico: Agnaldo Raymundo
Promoção Social: Ruth Coutinho (Rutinha)
Meio Ambiente: Cláudio Cruz (Baianinho)
Fundação de Cultura: Marcelo Bravo
Esporte e Lazer: Rose Vilela
Susesp: Fernando Balduino
Fazenda: Everton Rezende
Desenvolvimento Rural: Adilson Delgado Rezende

fotos: Chico de Assis



Espaço
ACIAP

ACIAP BM alerta proprietários de imóveis rurais

Desde o dia 19 de dezembro de 2016, o INCRA disponibiliza a emissão do Certificado de Cadastro de Imóvel Rural (CCIR) relativo aos exercícios de 2015 e 2016. Os proprietários e os possuidores a qualquer título de imóvel rural em todo o território nacional já podem expedir o documento. O CCIR é indispensável para legalizar em cartório alterações no registro da área ou para solicitar financiamento bancário.

O novo certificado é emitido via internet e pode ser acessado pelo portal Cadastro Rural (www.cadastrorural.gov.br), no menu ‘Serviços’. No portal do INCRA, o usuário deve clicar no banner ‘CCIR 015-2016’. O interessado deve informar os dados de identificação para expedir o CCIR. Junto com o documento será emitida a Guia de Recolhimento da União (GRU) para pagamento da taxa de serviços cadastrais. Para que o CCIR seja validado, o titular do imóvel rural deve efetuar o pagamento da taxa na rede de atendimento do Banco do Brasil até o dia 14 de janeiro de 2017. Se a quitação não ocorrer até a data do vencimento, o titular do imóvel deverá emitir segunda via do CCIR, que conterà os valores de multa e juros calculados pelo sistema, com alerta para nova data de vencimento.

“Caso o imóvel rural possua algum tipo de impedimento para emissão, o CCIR não estará disponível para impressão”, explicou José de Alencar, diretor da pasta agropastoril da ACIAP BM.

Por Flávia Resende

Instagram: @cdlbarramansa

Acesse, curta e fique ligado no que há de melhor para o desenvolvimento de sua empresa!

Facebook: CDLBM

Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

GRÁFICA E EDITORA

20 Anos 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

Retrospectiva da CDL e CDL de Jovem de Barra Mansa.

Muitas ações que influenciaram ao progresso do comércio na cidade, da classe varejista e da economia local. A CDL BM parabeniza a gestão dos presidentes Alício Camargo (CDL BM) e Rafael Roxo (CDL Jovem) e suas diretorias.

Retrospectiva da CDL Executiva



Parcerias Fundamentais

Destaque pelas inúmeras ações feitas com união junto às entidades Coirmãs: Aciap e Sicomércio.



Luta do Movimento Lojista

Junto à FCDL Rio de Janeiro e demais entidades frente às questões políticas e governamentais que envolvem o ramo empresarial. Liderança na mobilização para extinção da Lei Estadual 7176/2015; Liderança e implementação em Barra Mansa da FCDL-RJ.



Decoração de Natal

Parceria junto às entidades coirmãs e empresas parceiras que, em 2015 e 2016 se mobilizaram para aquisição da

Casa do Papai Noel e toda a decoração natalina na cidade.



Junto ao Sicomércio e Aciap, a CDL promoveu campanhas nas ruas para fortalecimento do comércio em datas comemorativas e no funcionamento nos feriados estaduais.



Campanhas Promocionais

Campanhas ilustraram a cidade em datas como Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia das Crianças, Dia dos Namorados e Campanha de Natal.



CODEC BM

Parceria com diversas Entidades na criação do Fórum de Desenvolvimento Econômico que originou a fundação do Conselho de Desenvolvimento

Econômico de Barra Mansa; Participação em Congressos e Simpósios – Movimento Lojista para atualização e progresso da CDL.



Cafés da Manhã

Tradição permanente que reúne associados CDL, autoridades e imprensa.



Flumisul e Semana da Moda

Destaque para a CDL como promotora do evento e realizadora da Semana da Moda a cada ano formata um evento voltado para o varejo a fim de fomentar as vendas na cidade e gerar negócios em geral.



Produtos e serviços CDL

Consulta SPC, Certificação Di-

gital, Cadastro Positivo e SPC Avisa, a todo vapor junto aos contadores e empresários.



Salão de Eventos da CDL

Novas instalações da cozinha do salão de eventos da CDL



Clube de Vantagens

Novos convênios e parcerias sempre em busca do melhor para o associado CDL. Atualmente, o Novo Plano Unimax traz uma tabela exclusiva para os associados da CDL!



Tocha Olímpica em Barra Mansa

Liderança e participação efetiva no Revezamento da Tocha Olímpica na cidade.

Retrospectiva da CDL Jovem



Procape : Promoção de Cursos e Palestras. Destaque aos palestrantes de renome como: Cláudio Nasajon, Ciro Botini, Alexandre Tadeu Costa, Ricardo Gandra e diversos cursos e workshops em parceria com o Sebrae e demais parceiros em prol da profissionalização e capacitação de empresários e seus colaboradores.



Buteko Solidário:

Sucesso em todas as edições desse evento beneficente.



Jovens Talentos: Parceria com UBM para inserção no mercado de trabalho.



Chá da Mulher: Comemoração ao Dia Internacional da Mulher.



DLI - Dia da Liberdade de Impostos:

Ação que sempre movimentava a cidade com preço da gasolina sem imposto.



Click CDL

Todo destaque merece um click



Café de apresentação e início de mandato da nova Diretoria Executiva da CDL Barra Mansa para o triênio 2017/2019.



O presidente Xisto Neto, realiza a primeira reunião do ano e de seu mandato junto a sua nova diretoria da CDL BM.

Início de gestão na CDL...
Nova diretoria, novos projetos... chegou 2017 com novidades.
Aguardem e obrigado por confiarem em nossa entidade!



Diretoria da CDL Barra Mansa junto aos parceiros da Campanha Natal de Prêmios: Transporte Generoso e Sicoob. Nosso obrigado, sempre!



Presidentes das CDLs de Angra dos Reis, Barra Mansa, Resende e Volta Redonda junto com a apresentadora da TV Rio Sul, Diana Sabadine, no sorteio final da Campanha Natal de Prêmios. Encerrando com chave de ouro essa ação.



Momento do sorteio do Nissan 0 KM: mais de 400 mil cupons foram cadastrados durante a campanha Natal de Prêmios.



Campanha Natal de Prêmios encerra com entrega dos prêmios à população. Em Barra Mansa, a ação finalizou no mês de dezembro.



Em nome da empresa ED+ que sorteou sua cliente com o carro Pálio 0KM, a CDL BM também agradece a todos os empresários que acreditaram na Campanha de Natal 2016!



A CDL BM parabeniza o colunista social, Fábio Soares, pela realização do Prêmio Destaques VIP 2016 que aconteceu na cidade. Um evento de grande representatividade e sucesso!! Parabéns!!



Apresentação do Projeto Dança e Magia no Clube Municipal com o espetáculo Suite Quebra Nozes. Sucesso a todos!



Primeiro registro da CDL de Barra Mansa junto ao prefeito Rodrigo Drable em seu gabinete. Muitos projetos e trabalho vem pela frente e a entidade deseja sabedoria e sucesso na condução deles.

foto: Gabriel Borges

foto divulgação

foto: Chico de Assis

2017 chega
com renovação em vários âmbitos
de nossa cidade.

Seja na Prefeitura Municipal, na
Câmara de Vereadores ou na
própria CDL de Barra Mansa.
Desejamos sucesso, harmonia e um
futuro pleno de realizações para
todos em nosso município.

