

Comércio aquecido

As aulas já tiveram início nos colégios de Barra Mansa, mas o movimento nas papelarias, livrarias e lojas que vendem material escolar continua grande. Isso porque alguns pais esperam o início do ano letivo pra comprar o material. A previsão dos comerciantes é de que as vendas continuem até o mês de março. Confira nesta edição uma reportagem sobre as vendas na cidade.

Ainda nesta edição publicamos uma matéria sobre o número de feriados em 2018; o crescimento do comércio varejista em 2017; a venda de peixes no período da Quaresma; a implantação do eSocial no país; o comportamento do consumidor brasileiro e o período de liquidações. Boa leitura!

REPRESENTATIVIDADE DA DIRETORIA

29/01 - Reunião do Codec, na Aciap;

30/01 - Reunião de Conselho do Sesc, no Sesc Rio;

19/02 - Reunião do Codec, na CDL;

20/02 - Reunião de Diretoria do Sicomércio, em sua sede.



A qualidade e tradição que você busca!

Livros
Presentes
Escritório

anos

Papeleria AVENIDA

Barra Mansa
Av. Joaquim Leite, 534
Centro - Tel.: 3323.4636
Telfax: 3323.4175

Volta Redonda
Largo 9 de Abril
Tel.: 3343.1355



CATE PAPELARIA E PRESENTES

Agora em novo endereço!

Av. Domingos Mariano, 01, Centro,
Barra Mansa. Tel: (24) 3322-1628



Conheça NOSSA DIRETORIA

DIRETORES

Presidente: Alberto dos Santos Pinto

1º Vice-Presidente: Jair Francisco Gomes

2º Vice-Presidente: Luis Antonio Nogueira Feris

1º Secretário: Maria Graças Fernandes Marcelino

2º Secretário: Belmiro Cardoso Marcelino

1º Tesoureiro: Luiz Fernando

Vasconcelos Magalhães

2º Tesoureiro: Paulo Roberto Barbosa de Castro

1º Diretor de Promoção e Divulgação: Juliana Lanes Rolim

2º Diretor de Promoção e Divulgação: José Luiz de Souza Barros

1º Diretor de Produtos e Serviços:

José Diomar Seixas Pereira

2º Diretor de Produtos e Serviços:

Júlio César Soares Cardoso

1º Diretor de Patrimônio: Gleidson

Kelman Bragança Gomes

2º Diretor de Patrimônio: Hugo

Tavares Nascimento

SUPLENTES

1º Geraldo de Oliveira Aniceto

2º Leonardo dos Santos

3º Carolina Paula dos Santos

Ferreira

4º Bruno Marini

5º Alcício José Vilena de Camargo

6º Antonio Diniz do Nascimento

7º Marcos Paulo Maciel Fabiano

8º César Fernando Alves Abrantes

CONSELHO FISCAL

Efetivos:

1º Ronaldo Maia Salgado Ferreira

2º Almir Esteves Correa

3º Alexandre Cosendey Rezende

Suplentes:

1º Jair Fusco

2º Xisto Vieira Neto

DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO À FEDERAÇÃO

Efetivos:

1º Alberto dos Santos Pinto

2º Juliana Lanes Rolim

Suplentes:

1º Maria Graças Fernandes

Marcelino

2º Antonio Feris Filho

EXPEDIENTE

Revista Sicomércio

Publicação do Sindicato do Comércio Varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro (Sicomércio) - Instituição reconhecida pelo Ministério do Trabalho sob o nº 824235, em 20/04/1950

CNPJ: 28.694.826/0001-17 - Data de fundação: 10 de julho de 1949

Jornalista responsável

Chrystine Mello
(MTB/RJ 27373)

Diagramação

Midiática Comunicação

Fotolito e Impressão

Gráfica Drumond

Tiragem

1,5 mil exemplares

Contato Sicomércio

Endereço: Rua José Maria da Cruz,
número 55 - salas 203/4/5 - Centro -
Barra Mansa - Rio de Janeiro -
CEP 27.330-280

Telefone: (24) 3323-2790

e-mail: sicomerciobm@sicomerciobm.com.br

site: www.sicomerciobm.com.br

COMUNICADO

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

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

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



ÍNDICE

- Editorial e Representatividade da Diretoria 02
- Grande número de feriados em 2018 preocupa comércio 04
- Comércio varejista brasileiro cresceu 2% em 2017 05
- Quaresma aquece venda de peixes 05
- Google divulga estudo sobre o comportamento do brasileiro no 'Dia do Consumidor' 06
- Comércio de Barra Mansa oferece descontos atrativos para consumidores 07
- Volta às aulas movimenta comércio de Barra Mansa 08 e 09
- Iniciada a implantação do eSocial no país 10
- Espaços CDL, ACIAP e CODEC BM 11
- Aniversariantes e Datas Comemorativas 12
- Coluna Motivação 13



NOVOS ASSOCIADOS

SAN TELMO

Rua Dr. Mario Ramos, nº 115
Centro - Barra Mansa
(24) 2106-1176

PAPATTO OUTLET

Galeria Irmãos Salles, nº 55
Centro - Barra Mansa
(24) 3323-4469

Sejam bem-vindos!



Grande número de feriados em 2018 preocupa comércio

O número de feriados em 2018 preocupa as entidades do comércio. O calendário deste ano conta com quinze feriados (dez nacional, três estadual e dois municipal). Além disso, este é um ano de Copa do Mundo. A estreia da seleção brasileira acontecerá no dia 17 de junho, num domingo, mas os dois próximos jogos serão numa sexta-feira, às 9h, e numa quarta-feira, às 15h, no meio do expediente.

“Nossa preocupação é que tanto os feriados, quanto os jogos da seleção brasileira durante a semana, causem prejuízos para o comércio, principal-

mente porque a maioria dos feriados possibilitará o prolongamento dos dias de dispensa”, frisou o presidente do Sicomércio de Barra Mansa, Alberto dos Santos Pinto.

Pelos cálculos da Confederação Nacional do Comércio, por cada feriado de 2017, o varejo no país deixou de lucrar R\$ 1,5 bilhão. Perda mensal de 9%. Isso contando apenas um feriado. Para 2018 todo, a previsão de perda no comércio é de cerca de R\$ 22 bilhões. “Uma receita importante não só para o comércio, para as atividades produtivas, mas em impostos para o

governo que vão deixar de ser pagos”, disse o economista Fábio Bentes.

Alberto lembrou que o Sicomércio, em parceria com outras entidades como a CDL e ACIAP, vem realizando ações pra reduzir os prejuízos causados com o excesso de feriados. “Desde que foram instituídos os dias de São Jorge (23 de abril) e da Consciência Negra (20 de novembro) realizamos campanhas de abertura das lojas e a previsão é que este ano não seja diferente, já que o primeiro cairá num sábado e o segundo numa terça-feira”, informou o presidente do sindicato.

Confira os próximos feriados de 2018

30 de março (sexta) - Paixão de Cristo	Corpus Christi	2 de novembro (sexta) -
21 de abril (sábado) - Dia de Tiradentes	Independência do Brasil	7 de setembro (sexta) -
23 de abril (segunda) - Dia de São Jorge	03 de outubro (quarta)	15 de novembro (quinta) -
1º de maio (terça) - Dia Mundial do Trabalho	- Aniversário de Barra Mansa	20 de novembro (terça-feira) - Dia da Consciência Negra
31 de maio (quinta) -	12 de outubro (sexta) - Dia de Nossa Senhora Aparecida	25 de dezembro (terça) - Natal

A Lusitana
Presentes e Utilidades Domésticas



Av. Domingos Mariano, 136, Centro, Barra Mansa, RJ | Tel.: (24) 3323-2686

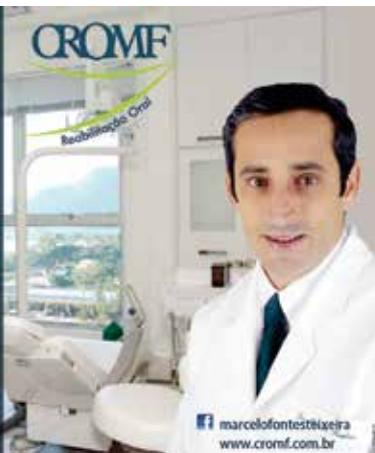
Dr. Marcelo Fontes
CRO 20.164/RJ

- Mestre em Implantodontia
- Especialista em Implantodontia, Periodontia, Dor Orofacial e DTM
- Coordenador dos Cursos de Especialização em Implantodontia Unifoa/VR e UNIG/Itaperuna
- Consultor Científico Neodent (Implantes Dentários)

BARRA MANSÁ - CENTRO
Av. Joaquim Leite, 03, Slz. 804 e 808
Ed. Beneditus - (24) 3323-8413

RIO DE JANEIRO - BARRA DA TIJUCA
Av. Evandro Lins e Silva, 140, Slz 1205
Ed. Office Tower
(21) 2178-2134 / 2178-2135

CROMF
Reabilitação Oral



marcelofontes@neodent.com.br
www.cromf.com.br

Comércio varejista brasileiro cresceu 2% em 2017

O comércio varejista brasileiro cresceu 2% em 2017, após dois anos de fortes quedas. O resultado foi influenciado pelas vendas de móveis e eletrodomésticos, que voltaram a aumentar com a queda das taxas de juros. A pesquisa foi divulgada no dia 09 de fevereiro, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

O setor de hipermercados também vendeu mais em 2017, 1,4%, e ajudou o varejo brasileiro a dar sinais de recuperação. Apesar do avanço, o IBGE pondera que ainda é cedo para falar em recuperação total. “2017 rompe um período de dois anos de queda nas vendas nacionais, mas ainda está longe de recuperar a perda de 10,2% acumulada nesse período”, disse

Isabella Nunes, gerente da pesquisa do IBGE.

Dezembro fraco

No último mês de 2017, o volume de vendas do comércio varejista nacional recuou 1,5% em relação a novembro, anulando a alta de 1% registrada no mês anterior.

Por setores, o desempenho foi o seguinte:

Outros artigos de uso pessoal e doméstico (-6,3%)

Livros, jornais e papelaria (-4%)

Hipermercados (-3%)

Móveis e eletrodomésticos (-2,7%)

Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos (1,2%)

Tecidos, vestuário e calçados (0,5%)

Já na comparação com dezembro do ano anterior, o comércio cresceu 3,3%, puxado por hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (4,5%).

Por setores, o desempenho foi o seguinte:

Tecidos, vestuário e calçados (7,0%)

Móveis e eletrodomésticos (8,2%)

Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos (7,1%)

Combustíveis e lubrificantes (-7,2%)

Equipamentos e material para escritório, informática e comunicação (-18,2%)

Livros, jornais, revistas e papelaria (-9,7%)

Outros artigos de uso pessoal e doméstico (-0,6%)

Quaresma aquece venda de peixes

O movimento nas peixarias de Barra Mansa aumentou consideravelmente este mês. Devotos da fé católica costumam abster-se principalmente de carnes vermelhas neste período do ano, conhecido como ‘Quaresma’ e que tem início na Quarta-feira de Cinzas, seguindo até a Quinta-feira Santa, que este ano cai no dia 29 de março. Por conta disso, o consumo de peixe aumenta

entre os fiéis e quem lucra são as peixarias e os supermercados.

De acordo com o presidente do Sicomércio, Alberto dos Santos Pintos, neste período as vendas aumentam em torno de 70% em relação aos outros meses do ano. “Este ano esperamos um aumento de 5% nas vendas de peixes em relação ao mesmo período do ano passado”, disse Alberto.

Para escolher bons peixes, é

preciso ver se eles estão frescos. As escamas e a carne devem estar bem firmes, os olhos saltados para fora e as guelras vermelhas. No supermercado, eles precisam estar sempre imersos em gelo e em boas condições de higiene. Apenas o bacalhau é comprado salgado. “Além de pesquisar, o consumidor deve se orientar antes de efetuar suas compras”, orientou Alberto.

HÁ MAIS DE
MEIO SÉCULO
VALORIZANDO
SUAS EMOÇÕES



60
Anos de meio século valorizando sua tradição

Joalheria Regina
O Amor da Cidade

LOJA BARRA MANSA
AV. JOAQUIM LEITE,
484 CENTRO
TEL. (24) 3323-0383

LOJA VOLTA REDONDA
SIDER SHOPPING L2,
VILA STA. CECILIA,
TEL. (24) 3348-7447

LOJA RESENDE
RESENDE SHOPPING L2,
TEL. (24) 3355-8840

www.instagram.com/joalheria_regina
www.facebook.com/joalheria-regina

Páscoa 2018



Brownie da Chrys

Vem novidades por aí...

Google divulga estudo sobre o comportamento do brasileiro no 'Dia do Consumidor'

Banco de imagens

O Google acaba de divulgar uma pesquisa para compreender o comportamento do brasileiro na data mais importante do varejo no primeiro trimestre, o Dia do Consumidor, comemorado em 15 de março.

A data que tem se popularizado a cada ano, tem potencial para ganhar relevância em 2018, assim como a Black Friday fez em 2015.

Em 2014, apenas 27% dos consumidores conheciam a Black Friday, já no ano seguinte, o número saltou para 56%. Apenas 30% dos brasileiros conheciam o Dia do Consumidor no início de 2018, mas quando a data é explicada, 81% afirmam que desejam comprar.

Entre quem pretende consumir na ocasião, 32% farão isso online e 31% pretendem adquirir itens em lojas físicas e internet.

As buscas pela data começam cada vez mais cedo e crescem todo ano, comprovando que os consumidores já estão mais informados sobre a data. Em 2017, o crescimento de buscas por produtos na data foi de 23% e o por varejistas foi de 15%, em comparação com 2016.

O brasileiro pretende gastar em média R\$ 690, sendo que 13% dos consumidores irá desembolsar entre R\$1000 e R\$ 2000.

A Copa do Mundo de futebol também vai levar os brasileiros às lojas: quase 50% já estão planejando as compras, com destaque para a camisa nova da seleção com 27% de intenção de compra



e televisão nova com 16%.

A TV é o produto que 12% dos usuários desejam ver em promoção no Dia do Consumidor, atrás somente dos Smartphones (24%) e roupas e calçados (16%).

Livros, eletrodomésticos, cosméticos e perfumaria estão entre as categorias mais vendidas, com 14%, 12% e 11% respectivamente. Eletrodomésticos lideram o faturamento com 21%. Em geral, eletroeletrônicos são os produtos que têm maior crescimento nas buscas no Dia do Consumidor, quando comparados com a média do primeiro trimestre. Desktop

PCs, laptops e eletroportáteis lideram a categoria com 21%, 20% e 18% de crescimento, respectivamente.

Smartphones são os produtos que os consumidores mais esperam ver em promoção (24%), seguidos de roupas e calçados (16%).

50% dos consumidores esperam ver promoções de alimentos e bebidas no Dia do Consumidor.

Nos últimos dois anos, ocorreu um pico de downloads por apps de varejistas três dias antes do Dia do Consumidor, e esse patamar foi sustentado até depois do evento em 2017.

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 GRATUITOS 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

 **SINDPASS**
TRANSPORTANDO COM EXCELENCIA



Comércio de Barra Mansa oferece descontos atrativos para consumidores

Fotos: Chrystine Mello



Depois das festas de fim de ano é hora das lojas aproveitarem pra vender o que sobrou de mercadoria no estoque. Em Barra Mansa, a maioria das lojas está em liquidação e os descontos estão atraindo os consumidores. Em algumas lojas, eles chegam a 70% do valor real da mercadoria.

“Além de ser uma excelente oportunidade para os consumidores venderem as últimas peças da atual coleção e se prepararem para o lançamento da próxima, é uma chance para os consumidores comprarem mercadorias com um valor menor”, disse o presidente do Sicomércio de Barra Mansa, Alberto dos Santos Pinto, se referindo ao lançamento da Coleção Outono/Inverno.

A professora Joana Fernandes aproveitou os descontos para renovar

seus calçados. “Sempre opto por comprar sapatos nas liquidações, pois conseguimos bons produtos com um preço mais acessível. Não saio da loja com pelo menos três pares”, disse.

Gerente da Open Calçados, Michelli Pacheco informou que a loja está em liquidação desde o final do mês de janeiro. “A previsão é que termine no final da primeira quinzena de março, já que o lançamento da coleção Outono/Inverno está previsto para depois do dia 15 de março”, disse, acrescentando que

a liquidação é uma oportunidade para as lojas limparem seus estoques pra receber as mercadorias da próxima estação.

Sobre os descontos oferecidos, ela informou que eles variam de 30 a 70%: “A maioria dos produtos os descontos são de 30% parcelado e 40% à vista, mas temos alguns produtos que os descontos chegam a 70%”. Em relação as vendas, Michelli informou que o movimento antes do Carnaval foi grande e que a expectativa é que nas duas últimas semanas da liquidação ele volte.

Na South, loja que vende roupa masculina, feminina e infantil de 6 a 12 anos, os descontos chegam a 50% nos produtos de verão. “Temos bermudas, shorts, camisas, vestidos, mochilas e bonês na liquidação. A promoção segue até final do mês de março, antes da Semana Santa. Nossa expectativa é de um crescimento nas vendas de 10 a 20% em relação ao mesmo período do ano passado”, informou o gerente da loja, Jeferson Gregório de Carvalho.



Volta às aulas movimentada

Fotos: Chrystine Mello



O início do ano letivo está movimentando o comércio de Barra Mansa. Papelarias, livrarias e lojas que vendem material escolar registram um aumento nas vendas. A procura pelo material teve início no final de dezembro, mas as vendas se intensificaram em fevereiro, próximo ao início das aulas. “Alguns pais esperam o início do ano letivo para comprar esses artigos. Como temos escolas na cidade em que as aulas começaram no dia 19, esperamos que o movimento siga até março”, informou a comerciante Christiane Mohalem Corrêa Gomes, proprietária da Cate Papelaria.

Segundo Christiane, o consumidor está pesquisando bastante antes de comprar. “Hoje, qualquer lugar vende material escolar, a concorrência aumentou muito. Então o consumidor está pesquisando muito”, frisou. Para conquistar o cliente, ela informou que a loja prioriza o atendimento. “Nossa diferença para essas lojas que têm autoatendimento, é que temos funcionários para prestar o atendimento. Às vezes o cliente não conhece um item da lista e se não tiver um atendente ele não encontra o produto”, explicou.

Para facilitar a vida dos pais, a comerciante informou que a loja também está fazendo vendas pelo whatsapp. “O cliente passa a lista pelo aplicativo e deixamos o material pronto só pra ele buscar. Atendemos clientes de outras cidades através desse serviço, como Angra dos Reis, Bananal, Rio Claro e Pinheiral”, disse Christiane, acrescentando que a loja também oferece serviço de encapar livros e cadernos e confecção de etiquetas personalizadas, deixando o material identificado: “Esse serviço de personalização teve um crescimento grande nas vendas em relação ao ano passado”.



COTRAVA

COMERCIAL TRAVASSOS LTDA.

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO EM GERAL

LAJOTAS • TELHAS • FERRAGENS
CIMENTO • MADEIRAS • ETC.

RUA ARTUR OSCAR, 56,
VILA NOVA, BARRA MANSA, RJ

 3323-2566

comércio de Barra Mansa

Gerente da Lojas Brasil, Thiago Augusto Santos informou que o maior movimento na loja foi registrado antes do Carnaval, mas que a procura continua todos os dias. Para facilitar o acesso aos produtos, a loja, que vende diversos artigos, expôs o material escolar na entrada do estabelecimento. “Vamos continuar com eles expostos neste local até março, pois esperamos que as vendas continuem”, disse, acrescentando que a loja já registrou um crescimento nas vendas de 30% em relação ao mesmo período do ano passado.

Durante o ano, Thiago informou que a loja vende cadernos, canetas, lápis, borracha e tesoura, mas que neste período, a venda desses artigos cresce cerca de 70%. “No período de volta às aulas, investimos também em diversos tipos de lápis de cor, canetinha, giz de cera, massa de modelar, entre outros produtos que compõem a lista de material escolar”, disse. O gerente informou que o material não sofreu reajuste em relação ao ano passado.

O presidente do Sicomércio, Alberto dos Santos Pinto, informou que, além das lojas que vendem material escolar, lojas de vestuário e calçados também registram um aumento neste período. “A volta às aulas aquece também a venda de roupas, como shorts, bermudas e calças, além de tênis, sandália e meias para compor o uniforme escolar”, disse, acrescentando que o sindicato calcula que a venda desses produtos nesse período tenha um crescimento de 30% em relação aos outros meses do ano.



A renda fixa tem flexibilidade e liquidez no Sicoob.

O Recibo de Depósito Cooperativo (RDC) é um investimento com rentabilidade e liquidez diárias, segurança e solidez.

Sicoob Barra Mansa

Telefone: (24) 3323-0412 / 3323-1575
Av. Dr. Francisco Vilela Andrade Neto, nº 73 A, Barra Mansa-RJ

SICOOB
Faça parte.



Iniciada implantação do eSocial no país

O programa eSocial começou a ser implantado no mês de janeiro, mas contará com cinco fases. Neste primeiro momento, a medida é voltada para empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões anuais, que passaram a ter a utilização obrigatória do programa a partir de 8 de janeiro de 2018. Esse grupo representa 13.707 mil empresas e cerca de 15 milhões de trabalhadores, o que representa aproximadamente 1/3 do total de trabalhadores do país.

A implantação em cinco fases também será adotada para as demais em-

presas privadas do país, incluindo micros e pequenas empresas e MEIs que possuam empregados, cuja utilização obrigatória está prevista para 16 de julho. Já para os órgãos públicos, o eSocial torna-se obrigatório a partir de 14 de janeiro de 2019. Quando totalmente implementado, o eSocial reunirá informações de mais de 44 milhões de trabalhadores do setor público e privado do país em um único sistema.

As empresas que descumprirem o envio de informações por meio do eSocial estarão sujeitas a aplicação de penalidades e multa.

Confira o cronograma de implantação do



Empresas com faturamento anual superior a R\$ 78 milhões

Fase 1: Janeiro/18 - Apenas informações relativas às empresas, ou seja, cadastros do empregador e tabelas.

Fase 2: Março/18: Nesta fase, empresas passam a ser obrigadas a enviar informações relativas aos trabalhadores e seus vínculos com as empresas (eventos não periódicos), como admissões, afastamentos e desligamentos.

Fase 3: Maio/18: Torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento.

Fase 4: Julho/18: Substituição da GFIP (Guia de Informações à Previdência Social) e compensação cruzada.

Fase 5: Janeiro/19: Na última fase, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

Demais empresas privadas, incluindo Simples, MEIs e pessoas físicas (que possuam empregados)

Fase 1: Julho/18 - Apenas informações relativas às empresas, ou seja, cadastros do empregador e tabelas.

Fase 2: Set/18: Nesta fase, empresas passam a ser obrigadas a enviar informações relativas aos trabalhadores e seus vínculos com as empre-

sas (eventos não periódicos), como admissões, afastamentos e desligamentos.

Fase 3: Nov/18: Torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento.

Fase 4: Janeiro/19: Substituição da GFIP (Guia de Informações à Previdência Social) e compensação cruzada.

Fase 5: Janeiro/19: Na última fase, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

Entes Públicos

Fase 1: Janeiro/19 - Apenas informações relativas aos órgãos, ou seja, cadastros dos empregadores e tabelas.

Fase 2: Março/19: Nesta fase, entes passam a ser obrigadas a enviar informações relativas aos servidores e seus vínculos com os órgãos (eventos não periódicos) Ex: admissões, afastamentos e desligamentos.

Fase 3: Maio/19: Torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento.

Fase 4: Julho/19: Substituição da GFIP (Guia de Informações à Previdência Social) e compensação cruzada.

Fase 5: Julho/19: Na última fase, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

Entenda o eSocial

O eSocial é a nova forma de prestação de informações do mundo do trabalho que integrará a rotina de mais de 18 milhões de empregadores e 44 milhões de trabalhadores. O eSocial é um projeto conjunto do governo federal que integra Ministério do Trabalho, Caixa Econômica, Secretaria de Previdência, INSS e Receita Federal.

A iniciativa permitirá que todas as empresas brasileiras possam realizar o cumprimento de suas obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias de forma unificada e organizada, reduzindo custos, processos e tempo gastos hoje pelas empresas com essas ações.

Na prática, o eSocial instituirá uma forma mais simples, barata e eficiente para que as empresas possam cumprir suas obrigações com o poder público e com seus próprios funcionários. Quando totalmente implementado, o eSocial representará a substituição de 15 prestações de informações ao governo - como GFIP, RAIS, CAGED e DIRF - por apenas uma.

Além disso, o eSocial também não introduzirá nenhuma nova obrigação ao setor empresarial. As informações que serão encaminhadas ao programa já precisam ser registradas hoje pelas empresas em diferentes datas e meios, alguns deles ainda em papel.

Além dos avanços que traz ao setor produtivo - por meio da redução de burocracia e do ganho de produtividade - o eSocial também beneficiará diretamente a classe trabalhadora, uma vez que será capaz de assegurar de forma mais efetiva o acesso aos direitos trabalhistas e previdenciários.

A exemplo do módulo do eSocial voltado ao empregador doméstico, já em funcionamento desde de 2015, está sendo desenvolvida uma plataforma simplificada que também será direcionada a outras categorias de empregadores como as micro e pequenas empresas, MEIs - micro empreendedores individuais - e segurados especiais, por exemplo.

Em relação aos MEIs, é importante esclarecer que o eSocial será destinado apenas àqueles que possuam empregados. Sendo assim, a partir de julho de 2018, quando o eSocial torna-se obrigatório para este público, os micro empreendedores individuais continuarão usando o SIMEI, o sistema de recolhimento dos tributos em valores fixos mensais do Simples Nacional voltado para o microempreendedor, para geração da guia de recolhimento relativa à sua atividade como MEI. Aliado a isso, passarão a utilizar o eSocial para o cumprimento de obrigações trabalhistas, fiscais e previdenciárias relativas ao trabalhador que empregar.

ESPAÇO CDL



As CDLs como protagonistas do varejo

Por Thaís Mattos

No dia 5 de fevereiro, o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro (FCDL), Marcelo Mérida, se reuniu com o presidente da CDL de Barra Mansa, Xisto Vieira Neto, e com o vice-presidente da Federação, Jair Francisco Gomes, para falar sobre as ações da atual gestão propostas pela entidade representativa das CDLs no Estado do Rio. Essa foi a primeira caravana de visitas às CDLs de Barra Mansa, Volta Redonda e Resende.

De acordo com Marcelo Mérida, o encontro busca gerar uma aproximação às entidades, saber sobre as demandas delas, passar os novos projetos da Federação e como eles poderão ser implantados juntos às CDLs em cada localidade.

Mérida divulgou que uma das ações que entrarão em execução neste ano é o 2º Ciclo do PNDV (Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo) que traz, nesse momento, as CDLs como protagonistas através do projeto Rio Mais Varejo. O projeto - que já possui modelo realizado em duas cidades do estado - levan-

tará números da economia local, apresentará dados do varejo, do setor produtivo, da gestão municipal, entre outros tópicos. “Nesse sentido, com esse trabalho, deixaremos de ser espectadores para nos tornarmos atores no cenário econômico, político e social”, destacou o presidente da FCDL Rio de Janeiro.

No encontro, ocorrido na sede da CDL de Barra Mansa, ele entregou ao presidente Xisto um relatório das atividades da Federação na gestão 2015-2017 e um livro sobre a consolidação e resultados obtidos na execução do PNDV no Estado.

“É sempre muito importante caminhar junto com nossa Federação, pois aumenta nossa força em buscar pelo desenvolvimento no mesmo sentido. Muitas ações, nós aqui em Barra Mansa, já temos buscado na cidade, intermediando relacionamentos, visando o melhor para o nosso setor”, acredita o presidente da CDL Barra Mansa, agradecendo a presença do presidente Marcelo Mérida e do vice Jair Gomes e desejando sucesso no novo mandato.

ESPAÇO ACIAP



Facilitadores do Programa LIDER participam de encontro na ACIAP BM

Por Flávia Resende

A presidente da ACIAP Barra Mansa, Denyse Singulani, recebeu no dia 20 de fevereiro, dois facilitadores do Programa LIDER - Liderança para o Desenvolvimento Regional, desenvolvido pelo Sebrae/RJ na região Médio Paraíba Fluminense. O encontro também contou com a participação do presidente do CODEC BM (Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa), Arivaldo Corrêa Mattos; e de diretores e conselheiros da Casa.

Iniciado em outubro do ano passado, o programa reúne lideranças de 12 cidades com o propósito de tornar a região mais sustentável e inovadora. A presidente da ACIAP BM representa a entidade no LIDER. “O LIDER tem o objetivo de incorporar e promover nos gestores públicos

e na sociedade civil organizada uma nova visão de gestão para fortalecer as cidades como ambientes competitivos para os negócios. O tempo todo somos estimulados a criar, formular e implantar ações que tragam resultados para todo o Médio Paraíba Fluminense e não só para nossa cidade”, comentou Denyse, elogiando o programa.

Entre os assuntos debatidos no encontro esteve a questão da vocação dos municípios. O conselheiro da ACIAP BM, Marcelo Lima, destacou a importância de se estimular o setor econômico forte de cada cidade. “Dessa forma, uma cidade não disputa mercado com a outra, pelo contrário, elas acabam se complementando. Quem ganha com isso são os cidadãos”, afirmou Marcelo.

ESPAÇO CODEC BM



PM propõe parceria com CODEC BM para investimento em segurança pública

Membros do Codec BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa) se reuniram, no dia 29 de janeiro, com o novo comandante do 28º Batalhão da Polícia Militar, tenente coronel Márcio Guimarães. O motivo do encontro, que aconteceu na sede da ACIAP BM, foi tratar de uma possível parceria entre o Codec BM e a Polícia Militar no intuito de beneficiar o município.

Os representantes da corporação tiveram a oportunidade de expor a atual situação da polícia na região, além de uma estratégia para contornar os problemas e atender à população de forma mais efetiva. De acordo com o comandante, que assumiu o posto em dezembro do ano passado, o governo estadual não tem repassado recursos para manutenção das viaturas e, como consequência, mais da metade dos veículos estão parados aguardando reparos.

“Em novembro do ano passado, a pedido do então comandante, o Codec BM arrecadou recursos entre as entidades que compõem o conselho, na intenção de viabilizar a compra de peças e insumos para o conserto e manutenção de 13 viaturas da 2ª Cia, que atua em Barra Mansa. A doação foi importantíssima para o trabalho da PM. No entanto, precisamos de uma fonte continuada de recursos, já que os veículos necessitam de reparos com frequência”, relatou Guimarães.

De acordo com ele, cada uma das 17 viaturas da 2ª Cia representa um gasto mensal de R\$ 700, considerando apenas as trocas de óleo, pastilhas e pneus. Portanto, a contribuição mínima necessária para que todas as viaturas possam estar nas ruas diariamente é de R\$ 11.900 mensais. Ele explicou que a necessidade de reparos mais complexos, muitas vezes, não pode ser prevista, portanto, é importante ter recursos em caixa para eventuais demandas.

Para o comandante Guimarães, a participação das entidades, empresas e comunidade civil é imprescindível neste momento de crise para garantir o trabalho efetivo da PM. A sugestão feita por Guimarães é a de seguir o modelo que ele implementou quando estava à frente do comando do 38º BPM, em Três Rios. Lá foi criado um Fundo de Apoio à Segurança Pública (FASP) que garante repasses mensais para que as viaturas tenham manutenção e atendam às demandas da população. Como resultado, a região de Três Rios tem um índice zero de roubos de rua nos últimos meses de 2017.

“Nós temos um farol que usamos para medir o nível de eficiência da segurança pública em uma região. Três Rios, hoje, está no verde. Mas a região de Barra Mansa, Volta Redonda e Pinheiral, por exemplo, se encontra no vermelho, tendo 50 roubos denunciados

por mês”, expôs o comandante. Para mudar essa realidade, especificamente em Barra Mansa, ele propõe que as entidades participantes do Codec BM criem um fundo, que será gerido pelo próprio conselho, para contribuições mensais à Polícia Militar.

O presidente do Codec BM, Arivaldo Corrêa Mattos, se comprometeu a debater o assunto com os conselheiros e também associados às entidades para encontrar a melhor forma de contribuir. Para o conselheiro Alberto dos Santos Pinto, presidente do Sicomércio BM, é também importante que outros setores, como os bancos instalados na cidade, façam parte do movimento de apoio à segurança.

“Nós temos plena consciência do quão importante é termos as viaturas sempre rodando na cidade, para garantir a segurança da população, dos comerciantes e demais negócios. Estamos dispostos a estudar uma forma de colaborar mais efetivamente, mas também pedimos que os demais setores interessados façam a sua parte, para que possamos garantir a tranquilidade dos moradores de Barra Mansa”, destacou Alberto.

O presidente do Codec BM sugeriu ainda a realização do Conselho Comunitário de Segurança (Conseg) na cidade, visando discutir e planejar medidas para melhorar os problemas relacionados à segurança pública.

Aniversariantes

- 02 - Mário Vitor Lopes Netto (Tecnomedi)
 02 - Maria Tereza Mohalem Correa (Lojas Altec)
 04 - Vanda Eulália Maciel Fabiano (Ótica Karine)
 04 - Eleomar da Silva Teixeira (Hidráulica Concorrente)
 05 - Maria Gorete Nogueira (Sapataria Troca o Tênis)
 05 - Maria Consuelo Ayres (Ponto Frio)
 07 - Thaís Gonçalves Custódio de Abreu (Glam Roupas e Acessórios)
 07 - Dany Alexandre do Nascimento (Cebama Cereais Barra Mansa)
 07 - Omar Alves de Mello Júnior (A Luzitana)
 08 - Giovani Ribeiro (Casa Flor)
 08 - Leonardo dos Santos (Joalheria Regina)
 09 - Paulo Guilherme Cordeiro da Silva (Sicred Vanguarda)
 10 - Marcelo da Silva César (César & César)
 13 - Miguel Eduardo da Silva (Mercado Supimpa)
 13 - Fabiana Francisco (Sete Esportes)
 13 - Eduardo Mohalem Correa (Cate Papelaria e Presentes)
 13 - Marinello Dias Martins de Souza Terra (Ano Bom Auto Peças)
 15 - Guilherme Moreira Kato (Padaria e Lanchonete Kato)
 15 - Ricardo Furtani Aldet (Mood Roupas)
 16 - Silas da Cruz Ferrari (Droga Forte)
 16 - Claudistone da Silva Bento (Ecology)
 18 - Sebastião Furtado do Valle (Barraescap Acessórios de Veículos)
 19 - José Silva de Almeida (Móveis Antares)
 20 - Renan Sotrate Ferreira (Viva Mixx)
 20 - José Cláudio Ferreira (Indusmilk Indústria Comércio de Manutenção)
 20 - Mariana Concolato Caziraghi (Comfort House)
 20 - Maria Madalena Loura de Souza (Pimpolim Modas)
 22 - Rita Marcia Cosendey Rezende (Posto Flumidiesel)
 27 - Gilceia Aparecida da Silva (Casa Nova)
 30 - Antonio Carlos Soares Cardoso (Tecidos Unibrás)
 30 - Monica Furlani Aldet (Sete Esportes)
 30 - Alcício José Vilena de Camargo (Casa Camargo)
 30 - Adailton da Cunha Maia (Adailton Joias)
 31 - Linara Gil de Castro (Virtual Sat)

Datas Comemorativas

- 08 - Dia Internacional da Mulher
 10 - Dia do Sogro
 15 - Dia Mundial do Consumidor
 19 - Dia do Carpinteiro
 19 - Dia do Marceneiro
 21 - Dia Internacional da Síndrome de Down
 22 - Dia Mundial da Água
 28 - Dia do Diagramador
 30 - Dia Mundial da Juventude

Mais um ano de conquistas, e você cliente, também participa deste prêmio

SELO VERDE DE ATITUDE SUSTENTÁVEL

Estamos fazendo nossa parte por um mundo melhor.



GRÁFICA
DRUMOND

www.graficadrumond.com.br



(24) 3325-8024



@drumondgrafica



graficadrumond



graficadrumond

Rua Antônio Alves Amorim, 51 - Saudade, Barra Mansa - RJ - CEP 27313-060

E-mail: contato@graficadrumond.com.br





COLUNA MOTIVAÇÃO

Por Magno Andrade

O ensinamento do ferreiro*

Um ferreiro, depois de uma longa juventude cheia de excessos, decidiu entregar sua vida ao altruísmo. Durante muitos anos trabalhou com afinco, praticou a caridade, mas, apesar de toda a sua dedicação, nada parecia dar certo em sua vida.

Muito pelo contrário: seus problemas e dúvidas acumularam-se cada vez mais. Uma bela tarde, um amigo que o visitava - e que se compadecia de sua difícil situação - comentou:

- É realmente muito estranho que, justamente depois que você resolveu se tornar um homem bom, sua vida começou a piorar. Eu não desejo enfraquecer sua fé, mas apesar de toda sua crença no mundo espiritual, nada tem melhorado para você.

O ferreiro não respondeu imediatamente. Ele já havia pensado nisso muitas vezes, sem entender o que acontecia em sua vida. Entretanto, como não queria deixar o amigo sem resposta, começou a falar e acabou encontrando a explicação que procurava. Eis o que o disse o ferreiro:

- Eu recebo nesta oficina o aço ainda não trabalhado e é preciso transformá-lo em espadas. Você sabe com isso é feito? Primeiro eu aqueço a chapa de aço num calor infernal, até que ela fique vermelha. Em seguida, sem qualquer piedade, pego o martelo mais pesado e aplico vários golpes, até que a peça adquira a forma desejada. Logo ela é mergulhada num balde de água fria, e a oficina inteira se enche com o barulho do vapor, enquanto a peça estala e grita por causa da súbita mudança de temperatura. Tenho de repetir o processo até conseguir a espada perfeita - uma vez apenas não é o suficiente.

O ferreiro fez longa pausa e continuou:

- Às vezes, o aço que chega às minhas mãos não consegue aguentar esse tratamento. O calor, as marteladas e a água fria terminam por enchê-lo de rachaduras. E eu sei que jamais se transformará numa boa lâmina de espada. Então eu simplesmente o coloco no monte de ferro velho que você viu na entrada da minha ferraria.

Mais uma pausa, e o ferreiro concluiu:

- Sei que o tempo está me colocando no fogo das aflições. Tenho aceitado as marteladas que a vida dá e, às vezes, sinto-me tão frio e insensível como a água que faz sofrer o aço. Mas a única coisa que peço é: não desista até que eu consiga tomar a forma que a vida espera de mim. Tente da maneira que achar melhor, pelo tempo que quiser, mas jamais vou me colocar no monte de ferro velho das almas.

Se você está passando por um momento difícil em sua vida e a vontade é desistir de tudo leia novamente essa parábola e veja que as dificuldades e privações que você tem hoje são passageiras e servirão de aprendizado para um futuro melhor.

**Extraído do Livro "As mais belas parábolas de todos os tempos." Autor: Alexandre Rangel - Editora Leitura.*

Magno Andrade - Advogado, Economista e Consultor Empresarial.
e-mail: magnoandrade15@hotmail.com

NÃO DÁ PRA FICAR SEM VENTILADOR NO VERÃO!
A VATEL OFERECE VENTILADORES DE COLUNA, DE MESA, DE PAREDE, DE PISO, DE TETO E DE DIVERSAS MARCAS!
VENHA CONFERIR

BARRA MANSA
Rua Dr. Mario Ramos, 122, Centro
(24) 3323-1944

RESENDE
Rua Alfredo Whately, 182, Campos Elísios
(24) 3355-1935

www.vatel.com.br



Fecomerc

A FECOMÉRCIO RJ É A REPRESENTAÇÃO
DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS,
NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

ércio RJ

ENTANTE
COS E TURISMO
D.

Associe-se ao SICOMÉRCIO e tenha todas essas vantagens

**Sicomércio**

Barra Mansa

Sindicato do Comércio Varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro

Filiado à Fecomércio RJ

BENEFÍCIOS

✓ DEFESA DA CATEGORIA

Representante legítimo do comércio varejista de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro, tem como propósito defender os interesses dos comerciantes nas diferentes instâncias e Poderes, de modo a contribuir para a proteção e a longevidade das empresas representadas.

✓ DECISÃO NA CONVENÇÃO COLETIVA

O associado participa das assembleias de Convenção Coletiva de Trabalho, opinando na construção das cláusulas.

✓ ISENÇÃO DE TAXAS

O associado fica isento do pagamento da Contribuição Assistencial Patronal e da taxa do Acordo Coletivo de Banco de Horas.

✓ PARCELAMENTO DA CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA

Parcelamento da Contribuição Confederativa em 12 vezes, no boleto da mensalidade.

✓ CAPACITAÇÕES

O Sicomércio, em parceria com o Senac e a Fecomércio RJ, oferece palestras a fim de capacitar equipes e orientar empresários.

✓ ASSISTÊNCIA JURÍDICA

Consultoria jurídica e assistência judiciária na área trabalhista e cível na defesa de danos morais.

✓ CAMPANHAS PROMOCIONAIS

Campanhas com preços especiais para fomento das vendas nos feriados e sábados, com horário estendido.

✓ AUDITÓRIO PARA REUNIÕES E TREINAMENTOS

Auditório com 50 lugares e ar condicionado com preços especiais.

✓ REVISTA SICOMÉRCIO

Anúncio na Revista Sicomércio com preços promocionais.

CONVÊNIOS

✓ SEGURANÇA DO TRABALHO

Medicina Ocupacional: Exames ocupacionais, PPRA e PCMSO com descontos especiais. Sujeito à análise do grau de risco de cada empresa.

✓ SAÚDE

Desconto de 30% na prestação de serviços odontológicos.

✓ EDUCAÇÃO

CNA – Escola de Idiomas - Cursos de Inglês e Espanhol com desconto de 36%.
SENAC Barra Mansa - Todos os cursos profissionalizantes – 20% de desconto.

✓ SOLUÇÕES

Acqio – Máquina de Cartão de Crédito: pagamentos eletrônicos de cartões de crédito e débito, homologadas nas bandeiras MASTECARD e VISA, além da certificação PSI, com compliance em fraude e segurança.

✓ CONSULTORIA

SEBRAE – atendimento mais próximo às empresas, apresentando soluções direcionadas para atender suas demandas prioritárias.

✓ RECURSOS HUMANOS

CIEE - Operacionalização de Programas de Estágio de Estudantes com desconto de 25%, isenção de encargos e seguro.

✓ LAZER

Desconto de 10% (dez por cento) em hospedagens nos pacotes de finais de semana durante a baixa temporada (exceto férias de janeiro, julho e feriados) e 10% em eventos empresariais, sendo eles de confraternizações ou corporativos, somente em dias de semana, entre segunda e sexta-feira, exceto férias de janeiro, julho e feriados.

Mais informações através do telefone 3323-2790 ou na secretaria do sindicato.