

NATAL PREMIADO

Mais de 75 mil em prêmios são entregues pela CDL Tangará

>> **Fabíola Tormes**
Redação DS

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Tangará da Serra entregou na última sexta-feira, 8 de janeiro, os prêmios da campanha 'Natal Premiado 2015'. A cerimônia foi realizada na sede da CDL e contou com a presença dos ganhadores, diretores e colaboradores da instituição, empresários e comunidade.

Ao todo, 20 pessoas foram contempladas, sendo os prêmios desta edição um carro, duas motos, dois caminhões de prêmios, 10 vale-compras no valor de R\$ 1.000,00 cada, e cinco

vale-compras para os vendedores mão-santa de R\$ 500,00 cada, totalizando mais de R\$ 75 mil em prêmios. “Queremos agradecer aos nossos patrocinadores master, a toda nossa equipe de trabalho da CDL que é muito aguerrida e parceira, a todos os nossos filiados e, principalmente, nossos contemplados, que esses são os maiores felizardos da campanha Natal Premiado da CDL”, agradeceu o presidente da CDL, Alessandro Rodrigues Chaves, ao destacar que a campanha lançada no mês de outubro foi um sucesso, pois cumpriu com seu papel de fomentar o comércio local. “A CDL sempre

vem fazendo isso e o papel principal é esse: fomentar o comércio e buscar sempre esse fortalecimento”.

Presente na cerimônia de entrega dos prêmios, Elsa Santinela Gramulha, moradora do município vizinho – Porto Estrela, que comprou na Gabriela Calçados e ganhou um automóvel zero quilômetro, disse que a sorte anda sempre ao seu lado. “Confio muito em Deus e acredito muito na minha sorte”, disse a contemplada, que já foi sorteada diversas vezes em outras campanhas, em diferentes municípios. Ela, que já tem veículo próprio, negociou sua nova conquista com



Ganhadora do principal prêmio é de Porto Estrela

a filha, que mora em Tangará da Serra.

Além dela, Gabriela Pereira dos Santos e Daniel A.B.Araujo re-

ceberam um caminhão repleto de prêmios; e Allan Patrick e Roziane Ramos uma moto cada. “E para 2016 já estamos

nos organizando, pois com certeza a próxima campanha será um sucesso assim como essa”, finalizou o presidente.

AVITAN



Neuza Delcaro, presidente da Avitan

“Acreditamos que as portas foram abertas para a negociação”, disse presidente

>> **Rosi Oliveira**
Redação DS

Como noticiado pelo DS na semana passada, estive em Tangará da Serra, na noite de quinta-feira, com um consultor a convite da Avitan.

De acordo com a presidente, Neuza Delcaro, o objetivo da visita foi o de levar aos proprietários de aviários do município uma maior e melhor explicação sobre alguns pontos que ainda careciam de clareamento.

“Antigamente nós recebíamos numa tabela e essa tabela foi modificada, agora recebemos pela meritocracia, que nada mais é, quanto mais se entrega de mercadoria (carne), mais se recebe, mas para que se possa produzir de forma efetiva, há que se realizar melhorias nas estruturas”, explicou Neuza.

Segundo a presidente, alguns dos associados não possuem meios para realizar tais benfeitorias,

o que a partir de agora poderá ser realizado com um fundo que será disponibilizado pela própria empresa aos avicultores. “Entramos em contato com os representantes do frigorífico, trouxemos o consultor técnico para nos orientar na negociação e tivemos uma reunião com os diretores do frigorífico e depois com os avicultores e acreditamos que as portas foram abertas para a negociação que deverá acontecer a médio prazo”, enfatizou.

Para Neuza Delcaro os objetivos almejados pela categoria tem tudo para acontecer, pois a própria empresa se mostrou aberta a negociar. “Buscamos a empresa e encontramos as portas abertas para negociar, inclusive com o sessão do crédito rotativo que a empresa fornecerá para que as adaptações possam ser realizadas. A empresa se mostrou parceira e, assim como nós deseja continuar com a parceria”, disse a presidente.

OPORTUNIDADES

Comerciantes apostam em promoções para vencer baixas vendas de janeiro



“As promoções são a forma que encontramos para driblar as baixas vendas”, pontua empresária

>> **Rosi Oliveira**
Redação DS

O mês de janeiro é aguardado por muitos com grande ansiedade por trazer consigo oportunidades de compras com descontos bastante atrativos, e em Tangará da Serra, os comerciantes apostam nas liquidações como forma de repassar os produtos adquiridos para Natal e Ano Novo, com o objetivo de renovar o estoque, já visando o período de carnaval.

De acordo com Camila Donida Crestani, proprietária de uma loja de lingerie, a liquidação nessa época é muito bem vinda. “Em janeiro, a

franquia da loja inteira, a rede inteira, no país inteiro entrou em promoção, porque viemos de um dezembro bom, onde as pessoas gastaram bastante e já entram janeiro em retração, evitando gastos, daí fazemos a liquidação”, explicou.

Segundo a comerciante, o objetivo é de fazer o estoque girar. “Estamos na primeira semana de janeiro, mas já percebemos que as vendas caíram drasticamente. Para tentar dar uma alavancada nas vendas e recuperar, a gente realiza as promoções, pois é sabido que janeiro e fevereiro as vendas tem queda considerável, apresentando melhora a partir do mês de março,

o que em virtude do momento pelo qual o país atravessa também ainda é incerto. As promoções são a forma que encontramos para driblar as baixas vendas”, pontuou a empresária.

Um dos fatores que também incentiva os empresários a realizarem as liquidações de início de ano, é a necessidade de refazer o estoque com novos lançamentos e coleções, como explica, Jorge Carneiro Gomes. “Com o início do ano, as novidades também surgem, sendo assim, há a necessidade de vender o que foi adquirido anteriormente para que se possa adquirir essas novidades, até mesmo por causa do espaço”, disse.

Para o empresário apesar de tempos de incerteza há que se buscar alternativas para fomentar o comércio. “Vivemos momentos turbulentos na economia do país, mas devemos fazer a nossa parte, buscar alternativas para que essa tão falada crise não impacte de maneira a desestruturar nossas vidas. Está difícil para todos, portanto temos que procurar formas de favorecer a todos. As liquidações fazem com que isso aconteça. Nos beneficia porque vendemos os produtos que poderiam ficar estocados, e os clientes compram produtos bons com preços excelentes, e assim todos nos ajudamos”, enfatizou.