

associado / atividades personalizadas garantem sucesso na Iza Cabeleireira

Lojista

em Revista



Ano 3 - Nº 18
Julho/ Agosto de 2009

“Apoiando o
desenvolvimento
do comércio caxiense”

Veículo oficial de divulgação da CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul - RS - Gestora do Sistema SPC

Festa da Uva 2010
**A princesa
é nossa!**

www.cdlcaxias.com.br



6 varejo
Setor de franquias em pleno crescimento
 O Brasil ocupa a terceira posição no mundo em número de franquias. Conheça um pouco mais sobre esse segmento que movimenta bilhões

13 posse
Assume nova diretoria da CDL Caxias
 Luiz Antônio Kuyava é o novo presidente da maior CDL do interior do Estado e tem como vices Paulo Magnani e Analice Carrer

18 dia da criança
Boas ideias favorecem a venda
 Lojas ambientadas com motivos infantis e atendimento especial são itens indispensáveis para conquistar o pequeno consumidor

Memória CDL

Arquivo CDL



O Projeto Vitrina da Rainha foi idealizado pela CDL em 1997 com a proposta de expor fotos das candidatas a Soberanas da Festa da Uva. Outro objetivo da entidade era integrar comércio, comunidade e Festa. A iniciativa foi um sucesso e, a partir da segunda edição, a distribui-

ção das vitrinas entre as candidatas passou a ser feita por meio de sorteio. O incentivo à participação dos comerciantes na Festa se estende ao Projeto Tirando o Pó, à coordenação do curso alegórico e à parceria com Sindilojas e Sindigêneros na indicação de candidatas ao título.



Publicação da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul. Distribuição gratuita.

Rua Sinimbu, 1415 - 4º andar - Centro - Caxias do Sul - RS
 Fone: (54) 3209.9977 - Fax: (54) 3209.9969
 cdl@cdlcaxias.com.br - www.cdlcaxias.com.br

Ano 3 - Nº 18 - Julho/Agosto de 2009

Presidência 2009/2010 – Luiz Antônio Kuyava
Vice-presidência – Analice Carrer e Paulo Magnani
Diretoria – Davenir Darci Dreher (diretor-secretário); Vera Martinato (diretora-secretária); Renato Spuldaro Corso (diretor financeiro); Arcângelo Zorzi Neto (diretor financeiro)
Presidência do Conselho Consultivo – José Quadros dos Santos; **Diretoria Executiva** – Sirlei Bertollo; **Coordenação de Marketing** – Rossane Rosanelli (CONRERP 1083); **Auditoria Independente** – Volnei Ferreira de Castilhos; **Conselho Editorial** – Adriana Silva, Analice Carrer, Luiz Antônio Kuyava, Paulo Magnani, Renato Spuldaro Corso, Rossane Rosanelli e Sirlei Bertollo. **Estagiário de Jornalismo** – Rogério Aver Pizzolatto.

Diretorias/Departamentos

Ação Social – Renato Luiz Fedrizzi e Sérgio Formolo; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários** – Ivandro Roberto Polidoro; **Cobrança** – Julian Bianchini, Silvio André De Carli e Valmor Concatto; **Comercial** – Davenir Darci Dreher, Paulo Magnani e Vitor Schiavenin; **Controladoria** – Ederaldo Quadros dos Santos, Valter Agostinho Minúscoli e Valter Beretta; **Desenvolvimento Empresarial** – André Magnabosco, Gilberto Fedrizzi, Luiz Antônio Kuyava e Miguel Frederico Fortes; **Economia e Estatística** – Miguel Frederico Fortes; **Empregos** – Ângela de Cássia Freire, Carmen Dalcin e Pedrinho Ferrarini; **Eventos** – Analice Carrer, Cláudia Sassi e Nelson Lisot; **CDL Jovem – Presidente** – Cristiano Pavinato; **Diretoria** – Ivonei Pioner e Vera Martinato; **Marketing** – Constâncio Ferraro, Paulo Piccoli, Renato Spuldaro Corso e Ricardo Comandulli; **Meio Ambiente** – Ércio Becker, Jackson Campani e Renato Luiz Fedrizzi; **Patrimônio** – Alcides Perini e Nelson Minetto; **Planejamento** – Alcides Perini, José Quadros dos Santos, Nestor Folle e Valter Beretta; **Produtos, Serviços e Convênios** – Luiz Giacomini, Wanderlei Gonzatto e Valtuir Rizzo; **Segurança Pública** – Geremias Rech, Paulo Ricardo Magnani e Nadir Vanassi; **SPC** – Diego Biglia, Milton Corlati e Pedrinho Ferrarini; **Tecnologia** – Gustavo Perini e Luiz Antônio Kuyava; **Turismo** – Clóvis Boscatto, Milton Corlati e Vitor Carvalho;

Representante junto à FCDL

Renato Spuldaro Corso

Representantes junto aos Conselhos Municipais

COMTM – Conselho Municipal de Transportes e Mobilidade Urbana – Renato Fedrizzi
COMDECON – Conselho Municipal de Defesa do Consumidor – Diego Biglia
COMEC – Comissão Municipal de Análise do Impacto Econômico sobre Empreendimentos de Comércio e Serviços – Miguel Frederico Fortes e Luiz Antônio Kuyava
COMDICA – Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente – Sérgio Formolo
CONSEA – Conselho Municipal de Segurança Alimentar – Renato Luiz Fedrizzi
COMSEP – Conselho Municipal de Segurança Pública – Alcides Perini e Ivanir Gasparin
COMTUR – Conselho Municipal do Turismo – Nelson Minetto e Vitor de Carvalho
SOAMA – Sociedade dos Amigos dos Animais – Renato Luiz Fedrizzi
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi
Comissão de Segurança – Paulo Ricardo Magnani
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi

Produção e Execução

Enter Publicação de Revistas

Av. Rio Branco, 503, sala 34 - Edifício Lucas Saulus
 Bairro São Pelegrino
 Fone: (54) 3028.2868 - Fone/Fax: (54) 3028.3894
 enter@entercaxias.com.br



Coordenação/Edição: Adriana Silva (MTb 8823); **Textos:** Márcia Vial e Cristiele Arruda; **Design Gráfico Revista:** Cíntia Colombo; **Capa:** Luiz Chaves; **Impressão:** Editora São Miguel; **Tiragem:** 5.500 exemplares

É permitida a reprodução de matérias, desde que citada a fonte. Os artigos assinados são de responsabilidade de seus autores, não refletindo, necessariamente, a opinião desta entidade.

Fale com a Redação

Você pode participar da revista enviando mensagem para cdl@cdlcaxias.com.br ou pelo telefone/fax (54) 3209.9977.





Inovação, Integração e Agilidade: os pilares de nossa Gestão

Fotos Studio 7

A CDL Caxias do Sul foi fundada em dezembro de 1965. Quase 44 anos depois, congrega mais de 4 mil associados e é reconhecida como a maior do interior do Estado. A cada gestão, a entidade aprendeu, cresceu e fortaleceu suas raízes. No período de 2009/2010, queremos aproximar ainda mais o associado, mostrar a representatividade e utilidade da CDL, fazendo-o perceber que podemos contribuir para sua evolução, de sua empresa e acompanhar as mutáveis exigências do mercado.

Criamos duas diretorias: Desenvolvimento Empresarial e Planejamento, contando com grupos de trabalho para viabilizar ações que não se limitam à temática gerencial. Formaremos o Fórum dos Associados, com intuito de ouvir suas necessidades e como podemos

estabelecer a tomada de decisões voltadas ao seu atendimento. Queremos incrementar ferramentas que se concretizem em respostas aos anseios de nossos lojistas, a partir de um sistema de indicadores. Para disponibilizar nossa profissionalização, precisamos incrementar a capacitação da equipe interna, estimulando sua multifuncionalidade. Somos todos, diretorias e funcionários, responsáveis por nossos atos e tarefas, mesmo que em busca por objetivos comuns. Também somos agentes de nosso tempo e por ele devemos nos preparar, alicerçados no tripé: inovação + integração + agilidade. Porque não inovamos sem planejamento integrado e adequado ao dinamismo da realidade que vivemos.

Bom trabalho a todos!



Luiz Antônio Kuyava
Presidente da CDL

Ações coletivas, causa comum

Pensar no coletivo em nome de uma causa comum. Foi com esta proposta que iniciei o trabalho na Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul, na qual integrei a gestão anterior como 2º Vice-Presidente e dividia a Diretoria de Segurança Pública com o colega Alcides Perini. Para a Gestão 2009/2010, serão mantidas as ações cooperadas, a busca pela inovação, porém com planejamento sustentável, o incentivo ao uso eficiente da ferramenta SPC, o aperfeiçoamento dos produtos e serviços com o objetivo de gerar benefícios aos associados, além do desenvolvimento de novos a partir das necessidades da categoria. Temos consciência de que o lojista precisa enxergar a CDL como uma entidade que contribui para o crescimento de sua empresa e de sua equipe. E, para tanto, ela precisa estar preparada para absorver e adequar-se às naturais mudanças de mercado, capacitando e informando o associado, o foco de nosso trabalho, com segurança e qualidade. Como 1º Vice-Presidente, as diretorias de Marketing, Comercial, Convênios e Turismo, estarão sob nossa coordenação e, juntos, pretendemos traçar metas e conquistar resultados favoráveis a todos, enquanto lojistas e sócios.



Paulo Ricardo Magnani
Vice-Presidente

Muito trabalho pela frente

Dentro das áreas de Eventos, Meio Ambiente e Processos de Gestão, que serão coordenadas pela 2ª Vice-Presidência, pretendemos incrementar projetos existentes, implantando melhorias sempre que possível, e intensificar a participação do associado. O Homens na Cozinha comprova, a cada edição, seu caráter beneficente e nosso objetivo consiste em manter sua qualidade, agregando adeptos. O Natal Brilha Caxias continuará dedicado à proposta de envolvimento entre comunidade, lojistas e de parceria com outras entidades. Estaremos engajados em eventos que engrandecem o comércio e o município. Atuaremos em ações que contribuirão para o reconhecimento e abrangência de nosso segmento, além de valorização ao turismo local, como a oportunidade de Caxias do Sul sediar a 52ª Convenção Nacional Lojista, em 2011. Uma carta-pedido já foi entregue à CNDL e à FCDL-RS. Queremos aprimorar o conteúdo dos indicadores de gestão, ampliando o atendimento aos associados e a capacitação das equipes. Neste contexto, é importante retomarmos a participação no PGQP, uma ferramenta que pode disponibilizar comparativos, pesquisa de dados e evolução para entidade. Talvez mais que uma missão, integrar a CDL é servir a uma proposta de crescimento conjunto, e estar inserida na comunidade.



Analice Carrer
Vice-Presidente



Consulta ao SPC evita transtornos ao lojista

Os índices de inadimplência continuam a preocupar o segmento lojista, sinalizando um acréscimo de 20% em 2008, principalmente nas operações de crediário. Alterar este quadro é uma das prioridades do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) da CDL, que possui cerca de 66 mil registros. Para isso, o sistema de consultas foi reestruturado, permitindo a realização das operações via internet, maior rapidez de acesso, ampliação das modalidades e disposição do SPC a outros setores da loja. “A consulta consciente sobre todos os tipos de compra, englobando a análise do perfil do consumidor, pode

evitar transtornos ao lojista”, ressalta Pedrinho Ferrarini, diretor do SPC.

Ferrarini reforça a atenção sobre itens como valor médio e quantidade das prestações em atraso e o tempo de abertura da conta, pois aquelas que têm menos de um ano apresentam maior índice de inadimplência. “O novo SPC está capacitado para pesquisar o histórico do cliente, via Internet, nos últimos 90 dias, em todo território nacional”, lembra. Lojistas interessados em aperfeiçoar o uso desta ferramenta podem contatar com a CDL no telefone (54) 3209.9977. A entidade disponibiliza treinamentos rápidos na sede ou encaminha consultores até a loja solicitante para fornecer orientações práticas.



www.cdlcaxias.com.br

4 O Lojista

Dicas para proceder a venda segura:

- ✓ Exigir apresentação de documentos pessoais (RG e CPF), confirmando a assinatura;
- ✓ Não aceitar que o cliente apenas diga o número do RG e do CPF;
- ✓ Solicitar comprovante de residência: contas de água, luz e telefone para abertura de crediário;
- ✓ Pedir comprovante de renda (recibo de pagamento, carteira de trabalho, declaração de imposto de renda);
- ✓ Após esses procedimentos, efetuar a confirmação dos dados do cliente por telefone fixo (confirmando residência, emprego ou uma referência);
- ✓ Quando for cliente antigo, atualizar os dados cadastrais, mantendo a confirmação por telefone;
- ✓ Consultar sempre o SPC.

mixmídia

NADA COMO UMA NOVIDADE PARA COMEMORAR NOSSA CHEGADA A SÃO PAULO.

A N&L Informática, empresa especializada em ERP, há 28 anos atuando em todo o país, acaba de abrir seu escritório em São Paulo. E para celebrar esta conquista, lançamos um novo produto: o **N&L Gestão de Vendas**. Uma ferramenta para o controle e gestão de lojas de qualquer segmento que dinamiza processos, economiza tempo e proporciona comodidade.

Algumas funcionalidades do Gestão de Vendas:

- Check out de PDV
- Parametrização de cadastros
- Operações de Vendas e Pagamento
- Controles financeiros e operações de apoio
- Segue as rígidas normas do PAF-ECF

É muito fácil selecionar talentos para a sua empresa!

Na hora de **contratar**, conte com a CDL Empregos! É muito **rápido e eficiente**: você define o perfil do **profissional** desejado e a CDL Empregos cuida da **seleção**. Essa é mais uma vantagem exclusiva para os associados da CDL, uma entidade que tem 44 anos de tradição e credibilidade, cerca de **quatro mil** associados e mais de **50** produtos, serviços e convênios.



Vantagens de contratar pela CDL Empregos

- Banco de dados direcionado ao comércio
- Consulta e envio de currículos pelo Portal CDL
- Serviço de psicologia organizacional
- Avaliação psicológica
- Recolocação, sem custo, até 90 dias
- Publicação de vagas em jornais e rádios locais
- Espaço exclusivo para o associado CDL realizar entrevistas e dinâmicas, acompanhadas da psicologia organizacional, sem custo adicional

CDL Empregos

Selecionando **TALENTOS** para a sua empresa.



Gestora do Sistema SPC

Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

Rua Sinimbu, 1415 - Caxias do Sul
(54) 3209.9979

www.cdlcaxias.com.br/empregos



Franquias em franca expansão

Em 2008, o setor de franquias faturou R\$ 55 bilhões, 19,5% a mais que em 2007. Para 2009, as projeções apontam para um crescimento de 13%, apesar das incertezas que ainda abalam o cenário econômico mundial. Os dados são da Associação Brasileira de Franchising e confirmam que este mercado no país continua em franco desenvolvimento, ocupando a 3ª posição no mundo em número de franquias.

Geradora de cerca de 648 mil empregos diretos no Brasil e servindo de base de orientação para serviços qualificados, com raras exceções, “as franquias impulsionam a economia onde estão inseridas com suporte técnico e atividades definidas”, afirma o economista Welinton dos Santos.

Na essência, o *franchising* consiste em replicar, em diversos mercados, um mesmo conceito de negócio. Cada um

desses “clones” leva o nome de franquia, implantada, operacionalizada e gerida por um terceiro autônomo, o franqueado. Ele é autorizado pela franqueadora, mediante contrato, a vender determinados produtos e/ou serviços, em combinação com o uso de uma forma ou mais de uma marca e dos métodos, sistemas e padrões desenvolvidos pela franqueadora. O franqueado é dono da unidade que administra e possui um certo grau de liberdade, porém não é considerado independente por ter de atender às normas da franqueadora. Em muitos casos, tais normas chegam a abranger todos, ou quase todos aspectos mais relevantes da implantação do negócio. Entre os quais, localização e layout da unidade, equipamentos e instalações, mix de produtos e serviços, rotinas operacionais, política comercial, plano de contas e software de gestão.

Como surgiu

Alguns historiadores revelam que o *franchising* nasceu na Idade Média, quando a Igreja Católica começou a conceder licenças ou franquias a senhores de terra para a coleta de impostos e taxas. Porém, o *franchising*, como é hoje conhecido, surgiu nos EUA, por volta de 1851 com a fabricante de máquinas Singer Sewing Machine Company. No Brasil, mesmo com destaque do Yázigi que ingressou no sistema na década de 40, ele teve início, ainda que de forma não muito estruturada, a partir dos anos 70.

Guilherme Jordani



Franquia exclusiva

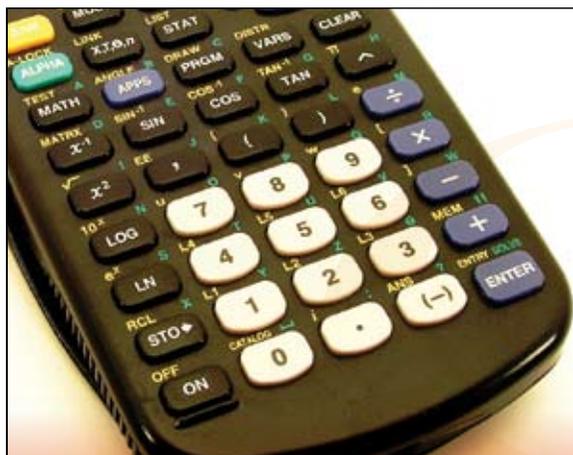
Primeira franquia da Kids&Co no Rio Grande do Sul, inaugurada em 10 de agosto no Iguatemi Caxias, a loja é considerada uma das grifes internacionais mais conceituadas em moda infantil. Com a proposta de atender às crianças de até 10 anos de idade, são disponibilizados modelos masculinos e femininos de marca própria, além de grifes de qualidade reconhecida, como as argentinas Magdalena Esposito e Mimo&Co. “Optamos por este sistema de negócio ao buscarmos representação exclusiva para a marca Mimo&Co, A alternativa foi então tornar-se franqueada da Kids&Co para revender os produtos”,

resume Ariane Heinen Schiavo, uma das sócias junto à Roseli Zurlo Heinen.

A abertura da loja condicionou, de imediato, facilidade, conforto e segurança aos clientes. “Não é mais necessário se deslocar à Argentina para adquirir as roupas da Mimo&Co. No Brasil ela está presente apenas nas regiões Sudeste e Nordeste”, conta Ariane, que já aponta comentários positivos de seu público-alvo. A franquia vai expor peças mais leves com a cara da estação primavera-verão. Nas roupas dos bebês e dos meninos podem ser observados modelos de estampas e bordados, enquanto na vestimenta das meninas a estética é inspirada no romantismo com rosas antigos, bordôs e detalhes geométricos.

www.cdlicaxias.com.br

6 O Lojista



CONTABILIZE RESULTADOS POSITIVOS COM O CLARTE!

A assessoria contábil do Clarte vai além da organização de documentos e realização de lançamentos contábeis. Valendo-se da atuação ética de seus profissionais, dá suporte para decisões baseadas em planejamento específico, conforme a necessidade do cliente, visando a geração de resultados positivos.

Contabilidade
CLARTE
Tradição e competência.

Av. Júlio de Castilhos, 1983 - 4º e 5º Andares - Fone/Fax: (54) 3220.6611
CEP: 95010-005 - Caxias do Sul - RS - E-mail: clarte@clarte.srv.br

Qual o papel do franqueado?

- ◆ Investir (e reinvestir) os recursos necessários para implantar a respectiva unidade de negócios;
- ◆ Utilizar apenas os produtos, serviços e fornecedores definidos, autorizados e/ou credenciados pela franqueadora;
- ◆ Observar os padrões, normas, processos e políticas da rede, em tudo o que se refere à implantação, operação e gestão de sua unidade;
- ◆ Cooperar com o franqueador, e os demais integrantes de sua rede, na busca de diferenciais competitivos;
- ◆ Adotar apenas as ações de marketing compatíveis com a imagem e o posicionamento da marca;

Qual o papel do franqueador?

- ◆ Definir e desenvolver o conceito de negócio que será franqueado;
- ◆ Estabelecer as normas, processos, políticas e padrões a serem observados pelos franqueados;
- ◆ Recrutar, selecionar e capacitar os franqueados;
- ◆ Manter a equipe qualificada para assessorar, orientar e inspirar os franqueados;
- ◆ Apoiar os franqueados na elaboração e implementação de planos e ações necessárias à concretização de resultados;
- ◆ Coletar, processar, analisar e difundir conhecimentos que possam fazer diferença positiva nos negócios dos franqueados;
- ◆ Propiciar os meios para que os franqueados atinjam o máximo de integração (encontros, seminários, convenções).



Patrick Piccoli



O Boticário se consolida no mercado caxiense

Quando o empresário do ramo de confecções e vestuário, Paulo Augusto Piccoli, recebeu o convite de O Boticário, a proposta inicial era de ser o representante da marca em Caxias do Sul, expondo e vendendo os produtos em sua loja, ainda sem formatar o sistema de franquias. A parceria foi concretizada em 1980, constituindo apenas oito produtos no portfólio, mas de altíssima qualidade. “Não possuía experiência no segmento de perfumaria e cosméticos, porém devido a atuar com vestuário, considerei que poderia agregar produtos interessantes aos clientes e ser um diferencial de mercado”, ressaltou Piccoli.

A parceria se consolidou e a franquia caxiense de O Boticário já congrega cinco unidades no município, além de duas lojas na região. A marca disponibiliza mais de 750 itens distribuídos em diversas linhas mascu-

linas, femininas e infantil, a exemplo de perfumaria, xampus, desodorantes, maquiagens, tratamentos faciais e produtos corporais.

Criar novas soluções, como aumentar o investimento em mídia e incrementar a linha de produtos com lançamentos foi a opção encontrada por O Boticário para driblar os efeitos da crise mundial. Piccoli não dispensa os cuidados para manter o negócio rentável. “O franqueado tem suporte de desenvolvimento para gestão e, assim, pode direcionar seus esforços a ações de desenvolvimento exclusivo do varejo”, destaca. O preparo para adaptação às mudanças é imprescindível. “A velocidade de absorção que o franqueado precisa ter em relação a novos processos do negócio e capacidade para investimentos é grande. Ele deve aceitar as regras e acreditar no que está sendo proposto”, conclui.

Sul
Veículos
REPAROS AUTOMOTIVOS

R. MATHEU GIANELLA, 662 / CEP 95034-240
FONE/FAX 54 - 3028.4488 / SULCAXIAS@SULCAXIAS.COM.BR
CAXIAS DO SUL - RS



Iza Cabeleireira, o sonho que tornou-se realidade

Mário Franzem

De associado para associado

“Precisamos personalizar nossas atividades. O detalhe faz a diferença, além de que cada cliente merece tratamento único.”

Maria Luiza Martins da Luz



Natural de Bom Jesus, Maria Luiza Martins da Luz chegou a Caxias com o sonho de trabalhar em uma empresa. Porém, a pouca idade, 13 anos, a impediu de realizá-lo. Hospedada na casa de uma amiga, teve o apoio para participar de cursos técnicos no Senac, no segmento de estética e beleza. O primeiro foi o de manicure, oportunizando uma nova perspectiva profissional à Maria Luiza, que começou a prestar serviços de *free lancer* no Salão Bell Center aos finais de semana. A jovem expandiu conhecimentos, ganhou experiência; atuou com reconhecidos cabeleireiros de Caxias, conquistou clientes e concretizou um novo objetivo.

Hoje, seu apelido deu origem à Iza Cabeleireira, onde divide a administração com o marido Sadi Rodrigues da Luz, há mais de 25 anos, e reúne 11 funcionários capacitados para atender aos públicos masculino, feminino e infantil, na Rua Os 18 do Forte, 1420. “Eu não saberia viver de outra forma. Não dispenso a humildade em tudo o que faço, pois o profissional que diz saber tudo já parou

de aprender”, entende Maria Luiza.

Do convívio com os clientes, Iza afirma ter construído muito mais que uma relação profissional, mas de confiança. “Filhas e netas de pessoas que acompanharam minha trajetória, hoje frequentam o salão. Elas também me consideram uma amiga. Às vezes vêm aqui apenas para conversar”, orgulha-se Iza, ao lembrar da primeira noiva que produziu e ainda é assídua de seus serviços. Com muita história para contar, ela salienta que o mercado está se renovando constantemente. Os produtos, equipamentos e acessórios nacionais não devem em qualidade para quaisquer similares importados, além de facilitar o trabalho dos profissionais, que, no passado, despendiam cerca de uma hora e meia para fazer um penteado mais elaborado. “Agora, em 30 minutos é possível criar cachos ou alisar os cabelos”, acrescenta.

Esta evolução criou a necessidade de manter a atualização sobre os lançamentos e tendências, além de não dispensar a participação em cursos e feiras especializadas. Atenta às novi-

dades, Iza integra o curso Essencial Look, que acontece todos os semestres e congrega as principais tendências européias, antes de chegarem às modernas cabeças das mulheres brasileiras. Sempre que pode, ela também visita a Hair Brasil, que acontece em São Paulo e é considerada uma das melhores feiras do setor.

Com a finalidade de incrementar o atendimento no salão de beleza, Iza coloca em prática as informações adquiridas e já pode antecipar a aceitação dos clientes. “Precisamos personalizar nossas atividades. O detalhe faz a diferença, além de que cada cliente merece tratamento único”, ensina. No site criado para a empresa, que descreve os serviços efetuados, oferece sugestões sobre produtos e marcas e um espaço para envio de mensagens ou solicitação de agendamento de horários. “O segredo do profissional é ser um profissional na sua essência, assumindo riscos e responsabilidades. Quem tem o papel de criticá-lo ou elogiá-lo é o cliente. Eu devo estar apta para atendê-lo com eficiência”, complementa.

Um futuro tranquilo depende dos planos que você faz hoje com o CDL Previdência.

plc's



O CDL Previdência é o exclusivo plano de previdência complementar da CDL Caxias do Sul, disponível para associados e funcionários. Você escolhe o plano de acordo com o perfil da sua empresa e conta com vários benefícios adicionais.

Diferenciais

- ✓ Diversas formas de pagamento: desconto em folha, débito em conta ou boleto bancário.
- ✓ Valor mínimo para contratação superacessível: R\$ 50,00.
- ✓ Taxas de administração e carregamento muito competitivas: quanto mais você contribui, menores serão as taxas, podendo chegar a zero.
- ✓ Possibilidade de estender aos dependentes as mesmas taxas e condições contratadas.
- ✓ Possibilidade de escolher o plano de acordo com o seu perfil de investimento - Renda Fixa ou Composto.
- ✓ Assessoria especializada para auxiliar na portabilidade do seu plano de outra instituição para o CDL Previdência.
- ✓ Custos mais baixos e condições mais favoráveis que os planos de previdência individuais oferecidos no mercado.



Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

Rua Sinimbu, 1415 - Caxias do Sul - RS
(54) 3209.9977 | www.cdlcaxias.com.br



Procure a SICREDI Caxias do Sul-RS e informe-se.
Rua Borges de Medeiros, 578 - Centro - Caxias do Sul - RS - Fone: (54) 3214.5000
Ouvidoria SICREDI - 0800.6462519



As contribuições do SICREDI Previdência Empresarial são destinadas ao VGBL - Vida Gerador de Benefício Livre ou ao PGBL - Plano Gerador de Benefício Livre administrados pela Icatu Hartford Seguros S.A., CNPJ 42.283.770/0001-39 e devidamente aprovados pela Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, através dos Processos nº 15414.000610/2004-51, 15414.004581/2004-04, 15414.003493/2006-49, 15414.000611/2004-03, 15414.004575/2004-49, 15414.003494/2006-93, 15414.003901/2006-62, 15414.003869/2006-15, 15414.003868/2006-71. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Ouvidoria SICREDI - 0800 646 2519.



CDL mais próxima do associado

Com a finalidade de estreitar o relacionamento com os mais de 4 mil associados e disponibilizar informações sobre os produtos e serviços, o Departamento Comercial iniciou um projeto de visitas, em setembro de 2008.

A Coordenadora de Ensino, Vânia Bosi, a partir de agendamento prévio, vai até as empresas associadas, apresenta os benefícios oferecidos pela entidade, identifica as principais necessidades e as encaminha aos departamentos responsáveis, quando a situação exigir, a fim de providenciar a solução. "As críticas e os elogios apontados servem como instrumento de melhorias, refletindo na maior satisfação dos lojistas e, conseqüentemente, em sua fidelização", argumenta Vânia.

A equipe formada pelas assistentes comerciais Cláudia Thomazzoni, Denise Boff, Lidiane Garcia e Vera Lúcia de Souza também integra o programa de visitas, porém destinado ao suporte e assistência de vendas, treinamento e capacitação, abrangendo a ferramenta SPC.



Vânia, Vera, Lidiane e Cláudia

MárioFranzem

"O lojista pode, igualmente, contar conosco e solicitar a visita. O objetivo é colocar nossos serviços ao alcance do associado, contribuindo para seu desenvolvimento e o de sua empresa", complementa o Diretor Comercial, Paulo Magnani.

"A visita de relacionamento foi muito positiva, pois tive informações mais aprofundadas sobre determinados serviços e departamentos, como a CDL Empregos. É importante contar com uma equipe especializada para auxiliar na contratação de profissionais adequados à vaga disponível. Nos sentimos valorizados e mais próximos da entidade."

Rosemari Cerbaro
Diretora da Caxias Imóveis e Construtora Indec

Por dentro da Lei

A Lei Orgânica

Caxias do Sul está às voltas com a reforma de sua Lei Orgânica. Os cidadãos caxienses têm sido convidados a participar da discussão em relação a mesma, fazendo proposições. Poucos são os que participam dessa discussão. Qual razão? Talvez decorra do fato de poucos entenderem o que é uma Lei Orgânica.

A Lei Orgânica trata de matérias exclusivas do Município. Versa, no seu sentido mais amplo, sobre todas as questões que dizem respeito e interessam ao Município ou, no sentido mais prático e específico, aos cidadãos daquele Município. Essa Lei trata dos assuntos de interesse local, de questões suplementares à legislação federal e estadual sobre as quais o município possa legislar, tais como questões tributárias e financeiras locais, patrimônio histórico, cultural, artístico, meio ambiente, consumidor, educação e tantos outros. Sua eficácia está restrita ao Município, não podendo ser exigida noutra localidade. A Lei Orgânica "é uma espécie de constituição municipal", nos dizeres precisos de José Afonso da Silva (Curso de Direito Constitucional Positivo, 1999, p. 623).

Assim, participar, da discussão dessa lei, é participar da discussão dos direitos e dos deveres dos cidadãos do município para os próximos anos, é participar do estabelecimento de diretrizes básicas de convívio social local.

Ivandro Roberto Polidoro
Diretor de Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários

SERRANA
Materiais p/ Construção

3222-6869

Concretize suas idéias de reforma ou construção com preço e qualidade que fazem a diferença no seu orçamento

construção
decoração
revestimento
material elétrico
hidráulico
tintas
madeiras
ferragens
ferramentas



Aproveite as vantagens exclusivas de ser um associado CDL!

A CDL Caxias do Sul está sempre presente na vida dos associados.

Conheça o mix de serviços e convênios **exclusivos** que a **CDL** oferece e desfrute desses **benefícios** para sua vida e seus negócios.

- ✓ Soluções de crédito SPC
- ✓ Plano de saúde empresarial e convênio odontológico
- ✓ Assessoria em cobranças
- ✓ Seleção de talentos/CDL Empregos
- ✓ Telefonia móvel e banda larga 3G
- ✓ Previdência privada



Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

Rua Sinimbu, 1415 - Caxias do Sul - RS
(54) 3209.9977 | www.cdlcaxias.com.br



SICREDI cria cartão de crédito múltiplo

ASICREDI Caxias do Sul atua há nove anos na cidade, totalizando mais de 10 mil associados e 90 colaboradores, com previsão de abertura de outras cinco unidades até 2012. Para atender a uma exigência de mercado, o sistema SICREDI lançou em janeiro deste ano o Cartão de Crédito Múltiplo, com a bandeira SICREDI, sendo de crédito e débito. Sem onerar quaisquer custos aos associados, o produto permite operações de compra e de autofinanciamento em até 12 vezes, além da facilidade de saques nas demais unidades Sicredi do Brasil.

Outra novidade para os lojistas é a campanha de credenciamento, que oferece a aquisição de máquinas do cartão de crédito a custos

zero para o lojista associado. “Nossa parceria com entidades representativas, a exemplo da CDL, Sindilojas, Sindigêneros, Acomac, Microempia e CIC, consiste em um de nossos diferenciais”, esclarece o gerente regional de Desenvolvimento da SICREDI Caxias, Juscelino Corcini. As taxas de mercado competitivas e a constituição da empresa como cooperativa de crédito conferem os outros benefícios aos associados, que não atendem somente à condição de clientes. “Eles participam da tomada de decisões e elegem seus representantes dentro da Cooperativa, tornando-se peças-chaves para o bom andamento do negócio”, salienta Corcini.



As taxas de mercado competitivas e a constituição da empresa como cooperativa de crédito conferem os

outros benefícios aos associados, que não atendem somente à condição de clientes. “Eles participam da tomada de decisões e elegem seus representantes dentro da Cooperativa, tornando-se peças-chaves para o bom andamento do negócio”, salienta Corcini.

15 de setembro: Dia do Cliente

Atendimento Nota 10 é o slogan do projeto *Cliente Especial* que a CDL Caxias promoveu em comemoração ao Dia do Cliente, festejado no dia 15 de setembro. Durante a promoção, de 4 a 15 de setembro, os consumidores puderam enviar um relato sobre uma situação positiva de bom atendimento quando de uma compra no comércio ou serviço de Caxias durante a campanha, citando o nome do estabelecimento. Os cases foram avaliados por uma comissão e o autor da melhor história recebeu um final de semana em Gramado com acompanhante. Para ter direito à premiação, o cliente apresentou o cupom ou NF de produtos ou serviços adquiridos no comércio durante a promoção. Além do consumidor, a loja e o vendedor citados também receberam reconhecimento.

Outra promoção foi o *Cliente Ligado* em parceria com a Rádio São Francisco. Para receber o kit-brinde com produtos presenteados pelos lojistas, o ouvinte também teve de apresentar o cupom ou NF de produtos adquiridos durante a promoção. Renato Spuldaro Corso, da diretoria de Marketing, destaca que essa é a primeira de uma série de ações que a CDL Caxias passará a desenvolver para promover as datas comemorativas.

www.cdlcaxias.com.br

12 O Lojista

Arco Iris
Comunicação Visual

Fone: (51) 3634 2200

Impressão em tecidos,
Personalizações de Veículos,
Serigrafia (Cartões de Visita,
Adesivos, Pastinhas e Etiquetas)
Alta Tecnologia em impressão
digital e Serralheria própria.

Fachadas

Front lights



Outdoors

arcoiris@bomtempo.com.br

www.arcoiriscomunicacao.com.br

Rua Mambuú 565, Mambuú - Bom Princípio - RS



CDL Caxias sob novo comando

Mais de 300 pessoas prestigiaram a posse da nova diretoria da CDL, realizada na noite de 24 de julho no Samuara Hotel. O evento contou com a participação do prefeito de Caxias do Sul, José Ivo Sartori, do deputado Estadual, Kalil Sehbe Neto, e de presidentes e representantes de entidades e sindicatos.

Eleito no mês de maio, Luiz Antônio Kuyava assumiu a presidência da maior CDL do Interior do Estado para o período de 2009-2010. Empresário do setor de tecnologia, Kuyava tem 53 anos, é diretor da Topdown Informática e foi proclamado Comendador pelo Centro de Estudos de Ciências Jurídicas e Sociais em julho de

1995. No comando da CDL Caxias, o empresário terá ao seu lado os vice-presidentes Paulo Ricardo Magnani e Analice Carrer.

Kuyava assume a presidência no lugar de José Quadros dos Santos, que estava no comando desde 2007 e a partir de agora passa a responder pela presidência do Conselho Consultivo da entidade.

No discurso de posse, o novo presidente comentou seus projetos frente à CDL, destacando a responsabilidade que terá diante dos mais de 4 mil associados da entidade. "A CDL de Caxias do Sul assumiu uma posição

na sociedade caxiense que exige dos seus dirigentes ações firmes e determinadas e, com certeza, esse crescimento como entidade passa por um tripé que deverá nortear nossas ações: a inovação, a agilidade e a integração, sempre aliadas à coerência e à ética".



Studio 7

Perfil



Empresário, Luiz Antônio Kuyava começou a atuar em entidades representativas a partir do convite para coordenar o Núcleo de Competitividade e Desenvolvimento Empresarial da CIC Caxias do Sul. A experiência profissional condicionou seu ingresso na CDL, ao assumir a área de Tecnologia, na gestão de Milton Corlatti.

Natural de Casca, Kuyava pensou em fazer de sua empresa um local que solucionasse as ansiedades de seus clientes, desde os produtos até a elaboração dos cursos de capacitação. Graduado em Processamen-

to de Dados pela Unisinos e em Administração pela UCS, a formação técnica era apenas uma face do perfil profissional de Kuyava. "Sempre gostei de comunicação. Fui fazer um curso de rádio, por curiosidade, e rendeu", brinca. A

iniciativa deu tão certo que o pai de Felipe e Marcelo, casado com Arlene, é apresentador da Rádio São Francisco AM. Segundo Kuyava, os três programas que apresenta são um aprendizado. "Podemos olhar os temas cotidianos por outros ângulos e conhecer as pessoas além de suas habilidades profissionais".

Para a CDL, Kuyava espera trabalhar em equipe, pensar em conjunto e aproximar ainda mais o associado. "As ações voluntárias têm consequências e trazem resultados, que são imensuráveis", atesta.

Integrantes da Diretoria Eletiva 2009-2010

- Presidente:** Luiz Antônio Kuyava
- Vice-presidente:** Paulo Ricardo Magnani
- Vice-presidente:** Analice Carrer
- Diretor-Secretário:** Davenir Darci Dreher
- Diretora-Secretária:** Vera Martinato
- Diretor-Financeiro:** Renato Spuldaro Corso
- Diretor-Financeiro:** Arcângelo Zorzi Neto

Fotos Anahi Fros





Contra a gripe A, esteja informado

A gripe A, cujos primeiros casos foram registrados no México, em abril deste ano, continua a preocupar. A OMS e a ONU vislumbram o risco de uma pandemia internacional, que, para ser controlada, depende da conscientização e cuidados preventivos de autoridades e da população. Informe-se sobre a doença e faça a sua parte:

O que é a gripe A?

A Influenza A (H1N1) é uma infecção causada por um novo tipo de vírus identificado laboratorialmente nos Estados Unidos, em abril de 2009. Os testes laboratoriais indicaram que o vírus resulta da combinação do influenza de origem humana, suína e aviária. Segundo dados da OMS, ele é altamente contagioso com registro de casos em 114 países, em todos os continentes do mundo

Quais os sintomas e situações de alerta?

- Febre acima de 37,5°C, acompanhada de tosse ou dor de garganta (na ausência de outros diagnósticos), podendo, ou não, acompanhar outras queixas como: dor de cabeça, no corpo, nas articulações, falta de ar, diarreia e vômitos.

- Manter atenção: se a pessoa tiver retornado de países com casos confirmados pela infecção, nos últimos sete dias. Tenha tido contato próximo com uma pessoa classificada como caso suspeito, ou confirmado.

Quais as formas de transmissão?

O vírus Influenza H1N1 é transmitido de pessoa para pessoa, principalmente por meio da tosse ou espirro e das secreções respiratórias de indivíduos infectados. Adultos infectados podem transmiti-lo desde um dia antes até sete dias depois do início dos sintomas. As crianças podem disseminar o vírus até 14 dias após o início dos sintomas.

Quais as formas de tratamento?

O tratamento é o mesmo usado para as demais gripes por Influenza: repouso, boa alimentação e ingestão de líquidos em maior quantidade. Para os grupos de risco é recomendado o uso do Oseltamivir, se o início dos sintomas for até 48 horas. O tratamento é ambulatorial nestes casos. As medidas de higiene e de afastamento das atividades normais não devem ser dispensadas. Aos pacientes com doença respiratória aguda grave, o tratamento é hospitalar. O Oseltamivir pode ser prescrito até o 7º dia do surgimento dos sintomas e as demais medidas devem ser tomadas conforme o caso e a gravidade.

Como se prevenir contra a doença?



Lavar as mãos com água e sabão ou limpar com soluções, contendo álcool, com frequência. Recomenda-se que o procedimento de lavagem de mãos com sabão e água quente dure de 15 a 20 segundos, lavando a palma e o dorso da mão e entre os dedos;

Evitar beijos, apertos de mão, compartilhar alimentos, copos, pratos e talheres;



Manter especialmente limpos: cozinha, banheiro, telefones e outros objetos de uso comum;

Quando não houver água e sabão disponíveis, usar lenços descartáveis contendo álcool. Quando usar o gel, esfregar as mãos até que o produto seque. O gel não precisa de água para sua ação desinfetante, pois o álcool que ele contém elimina os germes;



Se não tiver as mãos limpas, evitar mexer nos olhos, no nariz e na boca;

Fonte: Secretaria Municipal da Saúde/ OMS

freedesign

Seu corpo, um templo.

Oferecendo a qualidade de vida que você merece!

Autorização/MS

ANVISA

Modeladores **YOGA**

Caxias do Sul
Marquês do Herval, 1200 - Centro - Fone: (54) 3028.6808
Sinimbu, 2400 - São Pelegrino - Fone: (54) 3025.6245

SPC

Segurança na hora de fazer negócios.

Para auxiliar a **combater a inadimplência**, a CDL Caxias do Sul oferece diversas **soluções de crédito**, com tecnologia de última geração do maior banco de dados da América Latina.

- SPC Crédito/Cheques
- SPC Cheques
- SPC Profissional Liberal
- SPC Pessoa Jurídica
- SPC Condomínios
- Serviço Especial SPC Cheque Garantido

Antes de liberar crédito, consulte sempre o SPC.



Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

Rua Sinimbu, 1415 - Caxias do Sul - RS
(54) 3209.9977 | www.cdlcaxias.com.br



Representante do comércio é princesa da Festa da Uva

Já está virando tradição. Pelo segundo ano consecutivo e pela quarta vez na história, a classe lojista tem uma representante entre o trio de Soberanas da Festa Nacional da Uva. Kátia Pisseta Weber, 22 anos, representante da CDL, Sindilojas e Sindigêneros foi eleita princesa para a próxima edição do evento. A escolha foi realizada no dia 29 de agosto. Além da princesa, as entidades do comércio foram premiadas como a Torcida Mais Original da noite.

Cerca de 13,8 mil pessoas viram Kátia receber o título das mãos de Vanessa Susin, princesa em 2008. Ao lado da Rainha Tatiane Frizzo, representante da Festa do Vinho Novo, e da Princesa Aline Galvan Perera, do Esporte Clube Juventude, Kátia terá a partir de agora a missão de divulgar a Festa da Uva para todo o Brasil.

“Vamos trabalhar sem medir

esforços em prol da nossa grande festa e da cidade, buscando que ela repercuta e que o maior número possível de pessoas participe dela, conheça Caxias do Sul, sua história, cultura, gastronomia e sua gente”.

A torcida também deu um show a parte. Com discos prateados iluminados com pequenas lâmpadas, as 360 pessoas que foram até os Pavilhões apoiar Kátia, encantaram os jurados das torcidas e acabaram conquistando mais um prêmio: o de torcida mais original. Além do troféu, a torcida do CDL, Sindilojas e Sindigêneros recebeu troféu e R\$ 1,5 mil.

“O incentivo da torcida foi fundamental. Eu senti que vinham muitas energias positivas das pessoas que estavam torcendo por mim. O momento mais emocionante do desfile é, sem dúvida, a hora em que passamos pela nossa torcida”, lembra a princesa.



Kátia (E) representou a CDL, Sindigêneros e Sindilojas



Entidades do comércio receberam o título de Torcida Mais Original

História

Kátia é a quarta representante do comércio entre as Soberanas de festas da uva. Em 2002, Adriana Corso, representante do Sindilojas e Sindigêneros, foi eleita princesa. Em 2004, foi a vez de Victória Titton de Carli, ser coroada princesa. Na edição seguinte, em 2006, Michele Lang representou as entidades do comércio e ajudou a divulgar o evento como Embaixatriz. Na última edição, Andressa Grillo Lovato, foi eleita a Rainha.

O presidente da CDL, Luiz Antônio Kuyava, festeja a escolha de Kátia. “Ela salientou todos os atributos que uma soberana deve ter, beleza, carisma, simpatia, cordialidade e conhecimento. São atributos que com muita dedicação e determinação Kátia conquistou ao longo de todo o pré-concurso. A princesa do comércio representará muito bem a nossa Festa e a comunidade, assim como fez a nossa eterna Rainha Andressa, a quem a CDL só tem a agradecer”, disse Kuyava.

Andressa!

Seu brilho de Rainha contagiou, com certeza, toda a Festa da Uva 2008. Que você continue brilhando para o sucesso!



Arte Lajmark

Nós temos muitas razões para a sua empresa escolher a **CDL Cobrança**.

UMA DELAS COMBINA COM O SEU NEGÓCIO.

• **Cobrança web:** ferramenta via internet. Você recebe um login e uma senha e acessa diretamente no **Portal CDL**. Você inclui e retira cobranças, consulta os valores que tem a receber e muito mais!

• **Cobrança virtual:** ideal para quem não tem internet. Basta retirar o formulário em disquete, CD ou outro formato mais acessível.

• **Suporte:** você conta com um profissional especializado que vai até a sua empresa, para orientar e dar treinamentos e orientações sobre a **CDL Cobrança**.

• **Cobrador externo:** profissional que visita o devedor, avalia e emite um relatório completo sobre a situação.

• **Serviços exclusivos:** a **CDL Cobrança** inclui o devedor no SPC e exclui quando ele regularizar a dívida. Além disso, tem o maior banco de dados do país – o SPC Brasil – para facilitar a consulta do endereço do devedor.

• **Balcão SPC:** segurança em informações de crédito do SPC, o maior banco de dados da América Latina.

QUER MAIS RAZÕES?

Conte com a solidez de uma instituição como a **CDL**, fundada por lojistas há mais de 40 anos, com o objetivo de apoiar o desenvolvimento do comércio caxiense. Ligue para a **CDL Cobrança**. Juntos, construiremos a melhor estratégia para a sua empresa recuperar o capital!

CDL COBRANÇA. UMA FORTE RAZÃO DE CONFIANÇA.

Telefone direto da **CDL Cobrança: (54) 3209.9993**

Rua Sinimbu, 1415 - (54) 3209.9977
cobranca@cdlcaxias.com.br
www.cdlcaxias.com.br





Boas ideias sugerem boas vendas ao Dia da Criança

Fotos Mário Franzem

Lojas ambientadas com motivos infantis, lançamentos de produtos e um atendimento especial figuram entre os atrativos para conquistar os pequenos em uma das datas que mais impulsionam as vendas no comércio varejista: o Dia das Crianças.

De acordo com a consultora Eloisa Venzon Francisco, da Venzon Planejamento, ampliar a experiência de compra é uma forte tendência. Nas lojas com produtos para crianças, a am-

bientação toma a proporção de cenário. "O ponto de venda precisa contar uma história, envolver o consumidor no conceito que norteia a concepção de seu empreendimento através da disposição de peças, iluminação, som, decoração, aroma e composição das vitrines", sugere. O aumento desta experiência acontece também mediante o atendimento qualificado, programação especial da loja durante o período alusivo à data ou entrega de brindes.

Neste contexto criativo, boas ideias podem gerar boas vendas. Entre o segmento de brinquedos, os lojistas são fortemente apoiados pela comunicação de massa dirigida às crianças. Nas áreas de roupas, calçados e itens destinados aos bebês é importante pensar nos adultos, pais e mães por exemplo, que vão às compras. Criar kits de presentes, elencar produtos por faixa etária ou estilo de vida das crianças são ações que incentivam a compra de quem vai presentear. "Disponibilizar uma lista de desejos onde a criança pode manifestar a sua vontade e depois enviá-la aos adultos também é uma ótima opção."

Agradar os pequenos significa, em grande parte, agradar aos adultos que decidem a compra. O que vai concretizar este processo será o atendimento. Munido destas dicas, o lojista pode se preparar para um promissor Dia das Crianças.



Outro fator que não deve ser dispensado pelo lojista consiste em que o processo de compra de produtos infantis difere conforme a faixa etária da criança. Eloisa aponta o estudo desenvolvido por G. Luisi, no qual se percebe que a comunicação de marca influencia a venda, mais do que a mercadoria propriamente dita.

- Segundo o estudo, entre crianças de zero a dois anos existe preferência dos pais às marcas de qualidade.
- Dos dois aos quatro anos de idade, os pais decidem a compra mas a submetem ao gosto da criança.
- Na fase de quatro aos seis anos, pais e crianças se equiparam na escolha, existindo sensibilidade ao produto por meio de personagens imaginários do universo infantil.
- Entre os nove aos 11 anos, desenha-se total sensibilidade à marca com a perda dos atributos isolados do produto.

*Ambientes decorados das lojas Style Kids e Quadrinhos S/A



www.cdlicaxias.com.br

18 O Lojista

A FOTOGRAFIA POR OUTRO ÂNGULO: O PROFISSIONAL

Com uma equipe especializada e alta tecnologia o Studio 7 produz Books exclusivos e registra os melhores momentos dos seus eventos.



epropaganda.org

VISITE NOSSA NOVA LOJA!

Feijó Júnior, 1020 - São Pelegrino, Via Decorata - Fone 54 3214.3737

www.studio7.com.br

studio7
Fotografia Profissional

O universo infantil é estampado na Primavera/Verão 2010

Quem disse que criança não pode acompanhar as tendências da moda? Tanto é possível, quanto a garotada pode vestir roupas bem transadas de uma maneira muito divertida. As influências do vestuário infantil para a Primavera/Verão 2010 seguem quatro temas, que vão desde o resgate às brincadeiras antigas até a valorização de diferentes etnias, animais e plantas exóticas.

O primeiro tema atende pela inspiração no homem nômade primitivo, onde as peças surgem com estampas de animais e franjas, utilizando tonalidades secas, como verde, laranja e terrosos, além de listras folclóricas. "A mistura de etnias aparece forte, estendendo a tendência do inverno 2009, que encontrou referência na novela global Caminho das Índias", explica a estilista Amanda Montanari Zenatto, pós-

graduada em Marketing e Design de Moda pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). A ecologia é outra fonte de informação fashion aos pequenos. As roupas - em estilos mais simples, mas não menos atrativas - são confeccionadas com materiais de fibras sustentáveis, como o algodão orgânico, e abusam dos motivos que lembram florestas, bichos em extinção e plantas exóticas. Os crus, beges, verde cactus e marfim são as cores predominantes. "O lado lúdico, que estimula a criatividade das crianças, é bem trabalhado", reforça Amanda.

As artes figuram no terceiro tema para a próxima estação, principalmente a pop arte e o surrealismo. Muita cor, alegria e diversão irão compor as vestimentas do público infantil. Com inspiração no traçado dos desenhos animados e brinquedos japoneses, esta tendência utiliza estampas geométricas, uma gama de cores cítricas e primárias e efeitos me-

tálicos. A nostalgia que passou pelos modelos românticos femininos do Outono/Inverno 2009 encontra eco nas coleções infantis, determinando a quarta tendência da Primavera/Verão 2010, conhecida como Vintage.

"O videogame dá lugar às brincadeiras como dominó, bonecas de pano e jogo da velha. Neste cenário, as roupas são caracterizadas por laços, tecidos florais e cores pastéis", acrescenta a estilista, que também cria as coleções da caxiense Dedeka Indústria e Comércio de Confecções, fornecedora para grande parte das lojas do segmento de vestuário para crianças. Esta volta ao passado recebeu a influência do Ano de Chanel (2009), resgatando cores como: azul marinho, vermelho, branco e preto nos detalhes em xadrezes, patchwork e petit pois. Todas as estampas, independente dos temas propostos, se identificam com a linguagem do público infantil de até 10 anos.



* Roupas cedidas pela Green

www.cdlcaxias.com.br

O Lojista

19

Diagnose

Genética Médica e Biologia Molecular

Biologia Molecular

Doenças Genéticas e Infecciosas

Investigação de Paternidade

Genética Médica

R. Gen. Arcy da Rocha Nóbrega, 401 - sl 206 - Centro Médico Medianeira
Fone 54 3219.5126 / 3219.5127 - diag.gene@diagnosers.com.br

Diagnose

Laboratório de Patologia e Citologia
Prevenção do Câncer Ginecológico

Rua Caribaldi, 489 sala 21
Fone/Fax 54 3223.8547
diagnose@diagnosers.com.br
Caxias do Sul

Rua José Mario Mônaco, 393 - sala 501
Fone/Fax (54)3452-6081
Bento Gonçalves



A importância das empresas estarem inseridas no Mundo Digital

“A empresa informatizada tem um incremento em sua agilidade nas atividades”



A inserção digital não é um luxo ou uma opção para as empresas. É cada vez mais essencial para seu sucesso. Sua aplicação permite controles eficazes, comunicação eficiente, agilidade nos processos de educação, evolução da medicina e melhoria social e humana. Em termos de controles a empresa informatizada tem um incremento em sua agilidade nas atividades, gerenciamento preciso dos processos, atendimento eficaz da legislação e o consequente compromisso de suas obrigações fiscais.

A comunicação de uma empresa tecnologicamente compromissada é maior entre a matriz e suas filiais, com clientes e fornecedores, auxiliando os processos

de compra e venda pela comparação eficaz de produtos, preços e condições. Processos eficientes de comunicação reduzem os gastos e permitem o atendimento e o suporte dos clientes de forma mais confiável por meio de diversas técnicas, como Voip e teleconferências.

Um ganho inestimável é a possibilidade de implantar programas de treinamento à distância, sem custos de viagens e com melhor administração do tempo. Igualmente uma comunicação digital permite avaliações mais constantes e profundas das equipes de trabalho e a troca de informações sobre produtos, concorrência, potenciais de mercado, etc. No campo da ciência e tecnologia, os ganhos da inserção digi-

tal são incontáveis. A evolução da cura de doenças é visível através de novos e modernos exames, a prevenção de doenças aprimorada, a utilização de tecnologia cada vez maior nas intervenções cirúrgicas.

Por último, existe um ganho social importante gerado pela inclusão social. A agilidade de informação proporciona às pessoas uma melhor qualidade de vida, pelo fato de poderem ter mais tempo para si e outras tarefas. Sobra mais tempo para lazer, ouvir música, ver vídeos, enfim, para curtir a vida.

Nelço Angelo Tesser
Diretor da N&L Informática

www.cdlexias.com.br

20

Lojista

A PRIMAVERA TE ESPERA, APROVEITE...
...MAS NÃO SE ATRASE!

free design



Av. Júlio de Castilhos, 2582 - São Pelegrino
Caxias do Sul - RS - 54 3028.2582





Almoço Jovem do Varejo

A CDL Jovem de Caxias do Sul realizou, dia 28 de julho, o Almoço Jovem do Varejo. Durante o evento, em parceria com a CIC Jovem e o Sindilojas Jovem, o prefeito de Caxias do Sul, José Ivo Sartori, ministrou uma palestra sobre Liderança. Esses encontros têm por objetivo qualificar as lideranças jovens e tornar o trabalho da CDL Jovem reconhecido na comunidade caxiense.



Luiz Chaves

Sartori ressaltou que os primeiros ensinamentos sobre a liderança vêm da família e da escola, considerando como atribuições necessárias para um líder a originalidade, criatividade e qualidade de expressão. "Os jovens precisam cumprir seu papel. Visão social e construção da responsabilidade social só se aprendem por meio do comprometimento

com aqueles que têm menos oportunidades", frisou o prefeito. "Esse encontro foi fundamental para que todos pudessem perceber os aspectos necessários para a liderança na vida pública. Se os problemas do país estão na política, a solução também está. Uma das atribuições das entidades jovens está justamente em descobrir empreendedores e futuros líderes", destacou o presidente da CDL Jovem, Cristiano Pavinato.

Como formar uma tropa de elite

Integrada à programação de seu 10º aniversário, a CDL Jovem promoverá a palestra "Como formar uma tropa de elite", ministrada por Paulo Storani. O evento acontecerá dia 6 de outubro, no UCS Teatro, às 19h30min. O valor dos ingressos será R\$ 25,00. Programe-se e reserve já a sua participação. Informações (54) 3209.9977.

Projeto Jovem Vendedor chega à terceira edição

Destinado aos jovens em situação de vulnerabilidade social, o *Projeto Jovem Vendedor*, em parceria com a Fundação de Assistência Social (FAS), chega à terceira edição e acontecerá de 14 de setembro a 10 de novembro oferecendo 20 vagas.

A partir de pesquisa realizada pela CDL Empregos, foi identificada uma carência de profissionais capacitados para preencher vagas em vendas internas e externas. Assim, esse projeto objetiva qualificar jovens, na faixa de 18 a 30 anos. Os integrantes do departamento disponibilizam, de forma voluntária, conhecimentos em diversas áreas, a partir de palestras. A CDL dispõe o material didático e o espaço físico das salas de aula, onde serão ministradas as palestras. "Muitos dos jovens participantes conseguiram colocação no mercado", informa Cristiano Pavinato, presidente da CDL Jovem. O curso já formou 38 jovens.

O diferencial desta edição é a parceria com a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Social, que fornecerá as passagens para o transporte dos alunos dos bairros.

seu negócio não pode parar

no-breaks e estabilizadores

Em um mundo globalizado, onde a inclusão digital e a informação se tornaram fundamentais ao nosso cotidiano existe algo que faz toda essa tecnologia funcionar: **energia**.

A CS Indústria Eletrônica, fabricante de estabilizadores e no-breaks firmou uma parceria com a Zigor, conceituada empresa espanhola do mesmo segmento. Uma união que leva ao consumidor brasileiro tecnologia, qualidade e segurança no abastecimento de energia.

ZIGOR



Energia sem cortes

CS Indústria Eletrônica Ltda
Rua Pedro Ferrari, 62
Caxias do Sul - RS
Fone/Fax: (54) 3238.8300
SAC 0800 0514110

www.cseleetro.com.br





Nova diretoria da CDL visita autoridades e entidades



Luiz Chaves

A diretoria da CDL, Gestão 2009/2010, está realizando visitas de relacionamento institucional com entidades, autoridades e imprensa de Caxias. No dia 11 de agosto, o presidente Luiz Antônio Kuyava, o vice-presidente, Paulo Ricardo Magnani, e a vice-presidente, Analice Carrer, juntamente com a diretora-executiva da CDL, Sirlei Bertollo, foram recebidos pelo prefeito José Ivo Sartori, e pelo secretário de Cultura Antônio Feldemann. No mesmo dia, a diretoria esteve no Sindilojas onde foi recebida pelo presidente Ivanir Gasparin, pela vice-presidente

Eloisa Victorazzi Rossi, e pela gerente-executiva Lisandra De Bona. No dia 12, o presidente Kuyava e o vice Magnani receberam o vereador Assis Melo, acompanhado do assessor de gabinete Sálvio Flores, para tratar sobre a Universidade Pública. Para Kuyava, estas visitas estreitam relacionamentos e envolvem a CDL nas demais entidades de Caxias. "De uma forma cordial nos unimos em torno do mesmo pro, o bem estar da comunidade caxiense como um todo", diz Kuyava. Nas próximas semanas a diretoria irá realizar visitas na imprensa e demais entidades.

Conta Telefônica Claro

A partir de agosto, o associado da CDL já pode consultar sua conta telefônica detalhada Claro no site da CDL (www.cdlcaxias.com.br). Para isso, é necessário acessar o link "Convênios/contas detalhadas Claro" e iniciar a consulta, utilizando seu usuário e senha do *webmail* gratuitos disponibilizados pela entidade. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (54) 3299-9977, com Gabriel.

CDL quer sediar Convenção Nacional Lojista de 2011

A CDL quer tornar Caxias do Sul a cidade sede da 52ª Convenção Nacional Lojista, em 2011. O desejo foi manifestado durante a 40ª edição da Convenção Estadual Lojista, que aconteceu em Bento Gonçalves em julho. Na oportunidade, a diretoria da CDL entregou uma carta-pedido ao presidente da FCDL-RS, Vitor Koch, e ao presidente da CNDL, Roque Pellizza-

ro Junior. A CDL Caxias foi a primeira entidade a demonstrar interesse em sediar o evento que reúne anualmente lojistas de todo o país para conhecer e debater assuntos relevantes para a classe. Neste ano, a convenção será realizada na cidade de Vitória, no Espírito Santo, de 20 a 23 de setembro, e a CDL estará presente com a CDL Master e a CDL Jovem.



Claudio Fonseca

Feira do Livro homenageia Maneco

A Secretaria Municipal da Cultura e a Comissão Organizadora da Feira do Livro de 2009, Academia Caxiense de Letras, juntamente com os livreiros participantes da edição deste ano, elegeram Arcângelo Zorzi Neto, o Maneco, como livreiro homenageado, e Maria Helena Balen como madrinha da 25ª Feira do Livro, que acontece de 2 a 18 de outubro.

Arcângelo Zorzi Neto, diretor financeiro da CDL Caxias, é natural de Flores da Cunha. Fundou a livraria

do Maneco em 1980 e a editora Maneco em 1983, empreendimentos que gerencia até hoje. Maneco se destaca por priorizar a publicação de escritores regionais e por colaborar com ações promotoras da leitura, como feiras, exposições e palestras com autores junto às escolas. O empresário afirma que é preciso dar ao livro o valor por ele merecido. Ele argumenta que o Brasil apenas conseguirá seu lugar entre os países desenvolvidos através da leitura.



Supercampanha CDL entrega prêmios

O presidente da CDL, Luiz Antônio Kuyava e o presidente do Conselho Consultivo, José Quadros dos Santos, entregaram os prêmios da promoção *Supercampanha CDL* para novos associados. A promoção, que teve como finalidade atingir a meta de 4 mil associados, ocorreu de 18 de maio a 23 de julho, e superou a expectativa. Quem se associou à entidade nesta época além de isenção na taxa de inscrição, ganhou três meses de mensalidade e consultas ao SPC, concorreu ao sorteio de um microcomputador

e de cinco estadas de um final de semana com acompanhante em Gramado.

Mario Franzem



Os contemplados:

Microcomputador:

- ♦ Mercado Lanzi

Final de semana em Gramado:

- ♦ Central de Vedações Ltda EPP
- ♦ www.encontreocarro.com.br
- ♦ Lourdes Guerra Bocchi
- ♦ A3 Bohemer Materiais de Construção
- ♦ Dinâmica Zen Treinamento Ltda

Vitrina da Rainha

Rogério Aver Pizzolatto



Como forma de ajudar na divulgação da Festa da Uva 2010, a CDL realizou o projeto Vitrina da Rainha. As 40 lojas de rua sorteadas no projeto em parceria com a Festa da Uva e o Sindilojas, exibiram no mês de agosto as fotos com as 20 candidatas à Rainha e Princesas de

2010. As imagens das Embaixatrizes também foram expostas em 20 lojas do Shopping Iguatemi Caxias. No Prativiera Shopping, Centro Comercial Triches, Martcenter e Centro da Pronta Entrega (CPE), as fotos ocuparam um espaço único de exposição coletiva. As imagens ficaram expostas nesses locais até 29 de agosto, quando aconteceu a escolha do trio de Soberanas que representará a Festa Nacional da Uva em 2010.

CDL Caxias em encontro estadual

A CDL Caxias esteve presente no 1º Encontro de Presidentes de CDLs do Rio Grande do Sul, realizado no dia 25 de agosto, no Hotel Continental, em Porto Alegre, pela FCDL do Rio Grande do Sul. A entidade foi representada pelo presidente Luiz Antônio Kuyava. Participaram do evento 135 presidentes de CDLs de todo o Estado. Durante o encontro foram abordados temas como SPC, Cartão Plex, Agenda Estratégica, Liquida Tchê, seguro Mapfre, além de palestra sobre Liderança e Motivação, com o ex-deputado Gerson Gabrielli. "Foi um evento de líderes



Claudio Fonseca

para repensar os produtos, principalmente o SPC. Se falou muito da importância do alinhamento das CDLs com o movimento da classe lojista", destacou Kuyava. Em sua apresentação, o presidente da entidade caxiense aproveitou para convidar os presentes para a Festa da Uva 2010.

Programa de Imposto de Renda

No dia 20 de outubro, o Comdica realiza um evento para homenagear o Dia do Contador. O encontro acontece no Sesc, a partir das 19h. O representante da CDL no Comdica, Sérgio Formolo, destaca que este encontro é essencial para a ampliação na arrecadação do Imposto de Renda. "O contador indica, orienta e sensibiliza os contribuintes. Por isso, é fundamental que haja essa parceria", frisa Formolo.

O Programa de Imposto de

Renda arrecada recursos para o Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente, cuja gestão é de responsabilidade do Comdica. A lei municipal permite a destinação de 6% do imposto devido de pessoa física e 1%, de pessoa jurídica. Porém, é importante o lojista contatar com seu contador.

Mais informações com Iandra e Maria Cecília, no Comdica, pelo fone (54) 3202.2094 ou no site www.contribuirnaocustanada.com.br

Comissão de Segurança

O empresário Ivanir Gasparin, presidente do Sindilojas Caxias, é o novo presidente da Comissão de Segurança. Gasparin assumiu no lugar de Paulo Magnani, vice-presidente da CDL, que esteve à frente da comissão nos últimos dois anos. Magnani, que é Diretor de Segurança Pública da CDL ao lado de Alcides Perini, destaca como pontos fortes desses dois anos a criação da Patrulha do Comércio Seguro, a ampliação do sistema de monitoramento eletrônico, além dos vários projetos desenvolvidos com os órgãos e entidades envolvidos com a segurança.

Caminhada CDL 2009/2010

No sábado, 12 de setembro, aconteceu no Personal Royal Hotel, o 1º Encontro de Diretrizes Estratégicas com toda a diretoria da entidade. O encontro teve como foco a definição das estratégias da Gestão CDL 2009/2010.



Sua empresa vale mais que mil palavras

Você se preocupa com a imagem da sua empresa? Nós nos preocupamos, por isso quando o assunto é decorações comerciais a melhor opção é Shopping Decorações.

Projetos especiais adequados ao estilo da sua empresa, criando uma personalidade única, aplicação de cores aliadas a funcionalidade, conforto em cada ambiente.

Somente quem tem mais de quinze anos de experiência, proporciona tanto bom gosto.

Renove, inove, transforme seus projetos em oportunidades de negócios
Shopping Decorações – Soluções Criativas em Design Comercial

 **Shopping**
Decorações Comerciais

Rua Emilio Fonini, 538 95012-617 Bairro Sanvitto Caxias do Sul – RS
(54) 3225-2133 shopping@shoppingdecoracoes.com.br
www.shoppingdecoracoes.com.br