

Sulpeças Fiat / os diferenciais que resultaram em uma trajetória de conquistas



Ano 2 - Nº 12
Julho/Agosto de 2008

"Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense"

O Lojista em Revista

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



Portas abertas para quem busca oportunidades de emprego

SPC Caxias

Proteção e garantia de boas vendas

Segurança

Investir na prevenção é lucrativo

sumário



Fotos Mário Franzem



10 Varejo Primavera/ verão

Acompanhe as tendências de moda das novas estações e não erre na hora de renovar os estoques

16 Associado Quatro décadas de sucesso

Sulpeças aposta na qualidade, pontualidade e transparência para se diferenciar no mercado

17 Convênio Plano de Previdência

CDL Previdência é o mais novo produto oferecido pela entidade aos seus associados

9 artigo O poder da comunicação

Olivar Berlover, vice-presidente das Lojas Colombo, fala da experiência de um canal de televisão indoor

12 matéria de capa Mercado de trabalho

Experiência e dedicação: os pré-requisitos para a conquista de uma vaga no trabalho no comércio



23 cursos Setembro e outubro

Veja qual curso programado pela CDL para os próximos dois meses se adapta à necessidade da sua empresa

expediente

Lojista

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 2 - Nº 12 - Julho/Agosto de 2008

Presidência 2008/2009 – José Quadros dos Santos
Vice-presidência – Luiz Antônio Kuyava (1º vice-presidente); Paulo Magnani (2º vice-presidente)
Diretoria – Ivonei Miguel Pioner (1º diretor-secretário); Analice Carrer (2º diretora-secretária); Luiz Giacomini (1º diretor financeiro); Davenir Darci Dreher (2º diretor financeiro)
Presidência Conselho Consultivo – Milton Corlati; **Diretoria Executiva** – Sirlei Bertollo; **Gerência Comercial** – Joceli Silva da Silva; **Coordenação de Marketing** – Rossane Rosanelli (CON-RERP 1083); **Auditoria Independente** – Volnei Ferreira de Castilhos; **Conselho Editorial** – Adriana Silva, José Quadros dos Santos, Sirlei Bertollo e Rossane Rosanelli. **Estagiário de Jornalismo** – Rogério Aver Pizzolatto.

Diretorias/Departamentos

Ação Social – Sérgio Formolo e Renato Luiz Fedrizzi; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários** – Ivandro Roberto Polidoro e Julian Bianchini; **Controladoria** – Valter Agostinho Minúscoli e Valter Beretta; **Cobrança** – Valmor Concatto e Silvío André De Carli; **Economia e Estatística** – Miguel Frederico Fortes; **Empregos** – Parvati Posser e Ângela de Cássia Freire; **Ensino** – Jackson Campani e Julian Bianchini; **CDL Jovem – Presidente** – Diego Biglia; **Diretoria** – Carmem Dalcin e Valtuir Rizzo; **Marketing** – Constância Ferraro, Ivonei Miguel Pioner; **Desenvolvimento e Assuntos Extraordinários** – Davenir Darci Dreher; **Social e Eventos** – Analice Carrer, Cláudia Sassi, João Altair de Souza Motta e Nelson Lisot; **Comercial** – Alexandre Baumgaertner; **Meio Ambiente** – Gilmar Dal Pizzol; **Patrimônio** – Ércio Becker e Ederaldo Quadros dos Santos; **Produtos, Serviços e Convênios** – Alcides Perini, Luiz Giacomini e Pedrinho Ferrarini; **Segurança Pública** – Paulo Ricardo Magnani e Alcides Perini; **Shopping Center** – Paulo Augusto Piccoli e Tânia Tusset; **SPC** – Pedrinho Ferrarini e Milton Corlati; **Tecnologia** – Luiz Antônio Kuyava e Renan Tedesco; **Turismo** – Milton Corlati e Geremias Rech.

Diretorias de Relacionamento

Ana Rech – Nelson Minetto; **Capuchinhos** – Nadir Vanazzi; **Desvio Rizzo** – Gladis Francescato Frizzo; **São José** – Vítor de Carvalho; **São Pelegrino** – Antiooco Sartor.

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTT – Conselho Municipal de Transportes e Trânsito – Renato Luiz Fedrizzi
COMDECON – Conselho Municipal de Defesa do Consumidor – Ivandro Roberto Polidoro
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 Antônio Gasparin
COMTUR – Conselho Municipal do Turismo – J. Henrique Elustondo e Cristian Horbach
SOAMA – Sociedade dos Amigos dos Animais – Renato Luiz Fedrizzi
Comissão de Segurança – Alcides Perini
Comissão de Impacto Econômico – Paulo Ricardo Magnani
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi

Produção e Execução

Enter Consultoria em Comunicação
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

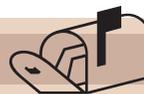


Edição: Simoni Schiavo (MTb 8821)
Textos: Cristiele Arruda
Design Gráfico: Marli Superti
Revisão: Adriana Silva (MTb 8823)
Capa: Mário Franzem
Impressão: Gráfica Serafinense
Tiragem: 4.000 exemplares

O verniz da capa é a base de água.
É a CDL ajudando a preservar o meio ambiente.

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.

Isso é 3G.
3G é Claro.



VOCÊ SABE O QUE A TECNOLOGIA **3G** E A BANDA LARGA MÓVEL DA **CLARO** PODEM FAZER PELA SUA EMPRESA?

LIGUE PARA A CDL E APROVEITE OS PREÇOS DE LANÇAMENTO.



A **Claro** trouxe a tecnologia **3G** até Caxias. Agora, você já pode aproveitar os serviços exclusivos, como a banda larga móvel. Com ela, você acessa a internet em alta velocidade no trabalho, em casa ou nas suas viagens. Conheça todas as novidades da tecnologia **Claro 3G** e faça um ótimo negócio para a sua empresa.

Entre em contato com a CDL pelos telefones 3209.9986 e 3209.9964 e adquira o seu minimodem 3G.



CDL Ensino: qualificação para todos

TEmbora muito se fale na importância do investimento em ensino e treinamento para o desempenho das atividades profissionais, uma grande lacuna ainda existe entre o 'ideal' e o real. Essa realidade propicia um vasto e árduo caminho a ser percorrido na qualificação da força de trabalho das organizações.

É latente que o ensino regular não qualifica as pessoas para o mercado de trabalho. Tanto que a demanda de cursos dirigidos e específicos para qualificação profissional tem explodido em todo o país. Atenta a isso, a CDL Ensino formata seus cursos e os oferece aos associados e à comunidade, tendo como principal objetivo a qualificação dos profissionais e empresários.

Os cursos são voltados para as demandas apontadas pelos usuários e pelo mercado e visam ofertar aos associados e à sociedade temas em que a força de trabalho se encontra defasada, ou que necessite atualização constante. Além disso, propõem temas atuais

para preparar os profissionais que o mercado espera. Só neste ano serão mais de 330 horas de aula e mais de 900 alunos qualificados, uma significativa contribuição da entidade ao seu associado e à comunidade.

Os cursos são oferecidos durante todo o ano. A carga horária, ao mesmo tempo em que não é extensa, propicia o aprofundamento necessário no tema estudado. Os instrutores são de excelente nível e recrutados entre os melhores do mercado. Tudo isso, aliado à estrutura que a CDL oferece em suas salas com todos os equipamentos e conforto, tem resultado em notas acima de 9 na avaliação dos participantes (média de 2008). Isso respalda o orgulho, ao mesmo tempo em que faz aumentar a responsabilidade na condução destes trabalhos.

Sem entrar no mérito se o trabalhador deve ou não chegar formado ao

Mário Franzem



recrutamento, o fato é que de um modo geral, todas as empresas necessitam treinar/qualificar os seus novos colaboradores e, constantemente, investir no aperfeiçoamento dos seus funcionários mais antigos, sob pena de ser punida pelo mercado que exige profissionais cada vez mais capacitados. Sob

um olhar econômico, a educação só será eficaz e trará retorno ao mercado quando o aluno conseguir aplicar o conhecimento na solução de problemas do seu dia-a-dia. Nesse sentido os cursos são a forma mais rápida e didática de aprimorar às carências que todos nós temos.

Seja no comportamento, no humano ou no treinamento, a CDL Ensino tem sempre um curso que poderá agregar a todos nós. Busquemos a qualificação!

Julian Bianchini
Diretor da CDL Ensino

Soluções para empresas que levam limpeza a sério

Papéis mais absorventes que evitam a contaminação cruzada.

www.colleony.com.br

- Papéis 100% em celulose virgem
- Embalados individualmente
- Mais higiênico



Colleony
Produtos e Sistemas para Higienização

Forneceador exclusivo para todo o RS

Rua Camar Meletti, 171 - Fone: (54) 3225.7007
Caxias do Sul / RS - colleony@colleony.com.br



Sulleg Elegante
Papel Higiénico Absorvente Folia Dupla
Contém 20 x 100cm
Contém 2.000 folhas

Sulleg Premium
Papel Higiénico Absorvente Folia Dupla
Contém 20 x 100cm
Contém 2.000 folhas

Acessórios e produtos para limpeza
Dispensers e papéis institucionais e descartáveis

CDL utiliza papel for

Você tem muitos planos para o seu futuro. O CDL Previdência também.



A CDL e a Cooperativa SICREDI Caxias do Sul se uniram para você poder realizar os seus sonhos. O CDL Previdência é o novo e exclusivo plano de previdência complementar da CDL Caxias do Sul, disponível para associados, seus familiares e funcionários. Com o CDL Previdência, é você quem escolhe o tipo de investimento, quanto quer receber e a partir de quando. Além disso, dependendo da modalidade, é possível abater do Imposto de Renda. Informe-se e comprove que o CDL Previdência é o melhor plano para a sua vida.

Faça um CDL PREVIDÊNCIA e comece a cuidar hoje do futuro.



CDL Caxias do Sul - Rua Sincris, 1415 - Favelas - Centro - Caxias do Sul - RS
Fones: (51) 3208-9077 e (51) 3208-9164
comercial@cdl.caxias.com.br - www.cdl.caxias.com.br



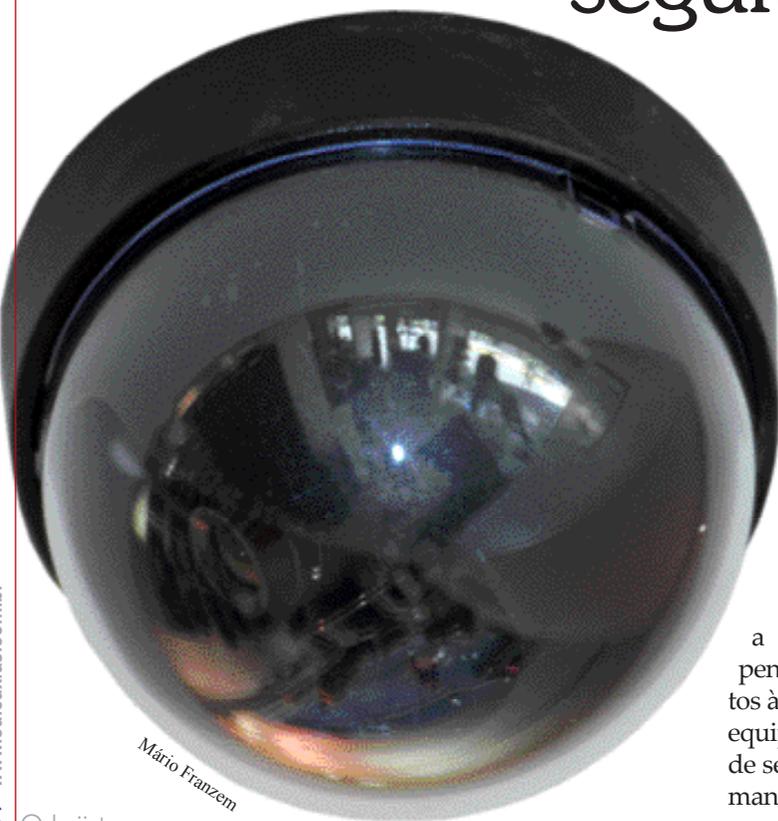
Procure a SICREDI Caxias do Sul-RS e informe-se.
Av. João de Castilhos, 2232 - São Pellegrino - Caxias do Sul - RS - Fone: (51) 2108-9000
Ouvidoria SICREDI - 0800-6462149



As contribuições da SICREDI Previdência Empresarial são destinadas ao FIDC - Fidejussão de Benefícios Livre de seu FIDC - Plano Gerador de Benefícios Livre administrado pela Itaú Investimentos Seguros S.A. CNPJ nº 02.265.770/0001-00 e devidamente aprovada pelo Superintendente de Seguros Privados - SUSEP, através do Processo nº 15914/2008/2008-01, 15914/2008/2008-02, 15914/2008/2008-03, 15914/2008/2008-04, 15914/2008/2008-05, 15914/2008/2008-06, 15914/2008/2008-07, 15914/2008/2008-08, 15914/2008/2008-09, 15914/2008/2008-10, 15914/2008/2008-11, 15914/2008/2008-12. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da Administração, incentivo ou recomendação e sua comercialização. Contato SICREDI - 0800-6462149.



Prevenção, sinônimo de segurança no comércio



Mário Franzen

Investir em mercadorias, ampliação de espaço, profissionais qualificados e... na segurança da loja. Infelizmente, o item passou a ser obrigatório no planejamento das empresas. Mesmo com os altos valores gastos em equipamentos de proteção e segurança, o investimento tem se revelado um bom negócio, com lucros para os lojistas, funcionários e clientes.

Foi exatamente nisso que a empresária Márcia Costa pensou. Depois de dois assaltos à mão armada, a empresária equipou suas lojas com câmeras de segurança, botões de pânico, manual interno e no treinamen-

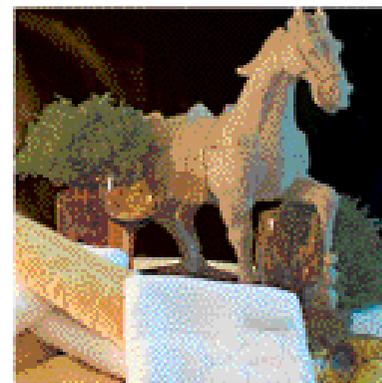
to dos funcionários. Além disso, trocou a posição dos caixas e não guarda valores na loja. "É uma maneira de cuidar da segurança do cliente e dos colaboradores, que irão trabalhar com mais tranquilidade."

De acordo com a empresária, o maior investimento foi no equipamento de informática, que permite o monitoramento das lojas até de fora do país. Os lucros dessas medidas já puderam ser calculados. "Depois que montamos o nosso esquema de segurança não houve mais assaltos. Os danos materiais de um roubo são pequenos se comparados com o trauma de ser assaltado, por isso, o nosso cuidado com a segurança e também de proporcionar somente boas experiências na loja", diz.

Um lugar para sonhar



Cama Mesa
Banho Bazar
e Decoração



Confira as ofertas da semana



Shopping Iguatemi Caxias
(54) 3028.6851

Para o diretor de Segurança Pública da CDL e vice-presidente do Conselho Municipal de Segurança Pública, Alcides Perini, o exemplo de Márcia deve ser seguido por outros lojistas. “Percebemos que existe uma vulnerabilidade grande dos comerciantes. Eles têm que se autoprotger por todos os meios. O investimento é alto, mas torna-se barato com o que pode prevenir.”

Segundo o Comandante do 12º Batalhão de Polícia Militar, Tenente Coronel Julio César Marobin, a utilização de equipamentos é muito importante para prevenir os delitos. “No caso das câmeras de monitoramento interno, além de inibir a ação de delinqüentes, elas são de fundamental relevância para subsidiar a identificação e investigação criminal”, explica.

De acordo com o Comandante, a Brigada Militar está atuando no comércio com um trabalho voltado para a prevenção dos delitos. “Procuramos empregar o policial naqueles locais de maior concentração de lojas e comércio, orientando igualmente as patrulhas

motorizadas para que realizem contatos comunitários e executem o patrulhamento nas ruas e avenidas de maior movimento”. Além disso, segundo Marobin, a BM busca o relacionamento e a troca de informações com entidades e representantes do setor para mapear os locais e horários em que há maior incidência de roubos.

Além de investir na proteção da própria loja, o presidente da Comissão de Segurança, Paulo Magnani, recomenda que os comerciantes auxiliem na proteção uns dos outros. “Os lojistas podem se ajudar. Quando perceberem a presença de alguém suspeito devem ligar para a Brigada. Não custa nada e é uma forma de prevenir a ação dos bandidos.”

Outra estratégia apontada por Magnani que auxilia de forma importante na prevenção é o registro das ocorrências. “Qualquer pessoa que sofrer um assalto deve registrar. Esses dados servem de estatística e para o planejamento das ações futuras. E se não temos registros, significa que não está acontecendo nada”.

Fique atento

- Mantenha especial atenção no momento de abertura e fechamento das lojas.
- Em caso de pessoa suspeita nas proximidades, procure evitar ficar exposto e comunique, imediatamente, a Brigada Militar através do telefone 190.
- É necessário especial cuidado com a contratação de vigilantes. Busque os serviços de empresas idôneas e regulares.
- É importante orientar todos os funcionários para que tenham atenção permanente aos clientes. O furto, normalmente, é cometido quando o agente percebe falha na vigilância.
- Em caso de ocorrer o crime, é necessário manter a calma, focar detalhes do autor e comunicar imediatamente a Brigada Militar.

Fonte: Comandante do 12º BPM – Tenente Coronel Julio César Marobin

○ Lojista

CHINA IN BOX

Telentrega

Pratos feitos na hora

Estacionamento próprio

AV. ITÁLIA SÃO PELEGRINO 3221.1444
www.chinainbox.com.br

Free Design

A CDL traz até você a tecnologia 3G. Aproveite!

A CDL, através de seu convênio de telefonia móvel, coloca ao dispor de seus associados a moderna tecnologia 3G, com vantagens e tarifas exclusivas.

Tarifa Zero

Permite realizar chamadas telefônicas locais ilimitadas¹ a custo zero para outros celulares da empresa (mesmo-CNPJ)². Esse serviço é indicado para empresas com grande volume de ligações entre os celulares de seus colaboradores.

1. Limitadas a 800 minutos e promocionalmente a 2000 minutos. 2. Esses outros celulares precisam ser da Claro.

Disponibiliza ainda o serviço de Gestor On-line

Permite que o usuário limite seu tempo em ligações. Não estão inclusos acessos à internet, downloads de hits, jogos, imagens, mensagens e ligações a cobrar.

PTT

Serviço de comunicação via rádio.

Fale a partir de
R\$ 0,28 o minuto
(para móvel ou fixo)



A nossa satisfação é atender você!
Ligue **(54) 3209.9977** e fale com a CDL Caxias.

CDL Caxias do Sul.
Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

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





O poder da comunicação no ponto de venda

Divulgação



“Um canal indoor é mais um poderoso meio de comunicação que o varejo pode utilizar em apoio às estratégias comerciais e de marketing”

No dia-a-dia do varejo, nos deparamos com inovadoras, segmentadas e cada vez mais criativas mídias alternativas que nos permitem uma comunicação complementar e eficaz com os consumidores. Essas novas mídias, impulsionadas e movidas a alta tecnologia, nos possibilitam transmitir valores tanto ao conjunto do mercado, como também, ‘falar’ diretamente com cada um de nossos clientes.

Seguindo uma tendência mundial, as grandes redes de varejo têm apostado na atratividade dos canais de TV indoor. É o caso da Colombo, que no decorrer de sua trajetória empresarial sempre se caracterizou pela inovação e criatividade na comunicação.

Ao criar a TV Colombo, passamos a contar com mais uma vigorosa ferramenta de comunicação, que fortalece ainda mais nossa marca e qualifica nosso relacionamento com os clientes internos e externos. Por acreditarmos na atratividade da TV própria no varejo, dividimos com os lojistas alguns pontos da experiência exitosa que estamos acumulando.

Um canal indoor possibilita a comunicação direta com os consumidores de diversos segmentos, repercute decisivamente em uma compra mais prazerosa, colabora para a escolha acertada do

produto que melhor se adapta ao perfil e às necessidades de cada um. Além desses aspectos, fortalece parcerias com fornecedores, que passam a falar com os consumidores diretamente no ponto-de-venda. Um canal de TV indoor é, ainda, mais um meio de treinamento, difusão de conhecimento e de apresentação das novidades em produtos e tecnologias lançadas pela indústria.

Ações promocionais têm um papel estratégico no estímulo final de compra. Produtos em oferta, condições comerciais, serviços adicionais veiculados ao longo do dia para um público que já entrou em nossas lojas, potencializam as ações comerciais e ampliam vendas. Aqui vale lembrar o exemplo da Wal Mart, que veicula seu canal indoor em cerca de 125 mil televisores de plasma distribuídos em 3.200 lojas da rede nos Estados Unidos.

Sem dúvida, um canal indoor é mais um poderoso meio de comunicação que o varejo pode utilizar em apoio às estratégias comerciais e de marketing, ampliando o relacionamento com os clientes no local privilegiado onde são tomadas as decisões de compra: a própria loja!

Olivar Antonio Berlover
Vice-presidente das
Lojas Colombo

○ Lojista

www.cdlicaxias.com.br

RESULTADO QUE VOCÊ SENTE NA PELE

Autorização/MS

Modeladores **YOGA**

ANVISA

Oferecendo a qualidade de vida que você merece!

Caxias do Sul

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

Para Construir ou Reformar.

MATERIAIS PARA:

- construção • decoração
- revestimento
- material elétrico
- hidráulico
- tintas • madeiras
- ferragens
- ferramentas

FERRAGENS SERRANA

MATERIAIS P/ CONSTRUÇÃO

Rua Irma Zago, 876 - Sagrada Família
Fone/Fax: 3222-6869 - Caxias do Sul

Renove seu estoque!



A chegada da primavera anuncia: é hora de renovar os estoques. E para não errar na hora da compra e poder oferecer aos clientes as novidades da moda é preciso ficar atento para o que estará em alta na nova estação.

Nas peças femininas, quem investir nos tons quentes, estamparias e florais bem definidos terá sucesso. Para as consumidoras que não gostam das cores fortes, será importante oferecer também os tons neutros. “O xadrez estará em alta trazendo um visual do campo para a cidade, com golas, mangas com mais volume e babados”, ensina a consultora de moda, Beth Venzon. Outra tendência da temporada que chega será a cintura marcada com cintos ou outros acessórios, além dos metalizados urbanos.

Para os homens, camisetas com diferentes tipos de estamparias, serigrafias, sobreposição de estampas e bordados serão os hits da estação. Outra boa pedida para compor as prateleiras das lojas são as tradicionais camisas pólos, que nesta chega com muitas listras, de todos os tamanhos, e a combinação de roxo, azul e lavanda. As camisas sociais levarão o xadrez também para as peças masculinas, em formato *slim*. “Para eles,

as peças mais coladas ao corpo ainda irão predominar”, avisa Beth.

Os calçados femininos devem acompanhar a tendência das roupas, com o contraste de materiais.

“Os saltos serão em madeira ou terão uma cor diferente da parte de cima. Será possível inovar o visual, combinando uma peça com estampa na parte de cima, outra lisa na parte de baixo e um sapato mais ousado”, explica a consultora.

Saltos anabela, largos ou rasteirinhos também podem ser oferecidos às consumidoras. Nas cores cru, bege, preto, vermelho e os chamados crocos (que imitam couro de crocodilo), poderão render belas combinações.

Para os homens, o sapatênis em tons neutros, como o marrom, e a mistura preto e branco devem fazer parte dos looks da estação.



Fotos Mário Franzem

SPC Caxias: mais segurança para seu negócio

Atrair os clientes com bons produtos e preços baixos é uma das estratégias dos lojistas. Mas o que pode resultar em lucros, também pode se transformar em prejuízos se a loja não tiver segurança na hora de fechar um negócio. Contar com o auxílio do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) é a saída para evitar a inadimplência.

A ferramenta passou a fazer parte da vida profissional da empresária Eliane Loeblein há quatro meses. O resultado é a garantia de maior tranquilidade na hora da venda. “Com a quantidade de clientes que temos, fica difícil trabalhar sem ter acesso ao SPC. O serviço tem sido muito importante para o bom andamento do trabalho”, afirma a empresária, que sempre consulta o serviço antes de fechar os negócios.

Com o maior banco de dados da América Latina, o número de consultas ao SPC Caxias cresce a cada mês. Em julho, o aumento chegou a 10,46% em relação ao mesmo período do ano passado. Hoje estão incluídos no sistema 61.615 CPFs, sendo que existem 102.457 registros (cada CPF pode ser incluído mais de uma vez). O valor a ser recuperado no comércio caxiense ultrapassou os R\$ 28 milhões em julho deste ano, um total 11,22% maior que o de julho de 2007.

De acordo com o Diretor de Economia e Estatística da CDL, Miguel Fortes, os índices de aumento nas consultas registrados pelo SPC são reflexos do aquecimento da atividade econômica observado em Caxias do Sul neste último ano. “O volume de crédito está maior, com isso, a economia cresce e, conseqüentemente, a busca pela proteção ao crédito também aumenta”, explica Fortes. O economista ressalta que, apesar do crescimento da inadimplência na cidade, os índices são atenuados pelo aumento dos níveis de recuperação de crédito.

Atualmente, o SPC Caxias oferece as modalidades SPC Crédito/Cheques, SPC Cheques, SPC Pessoa Jurídica, SPC Profissional Liberal, SPC Condomínios e SPC Cheque Garantido. E o serviço deve melhorar ainda mais. Em breve, o SPC Caxias irá ganhar um novo sistema de consultas, inclusão e exclusão. “Vamos dar um salto de 100% em qualidade e agilidade. Iremos oferecer muito mais opções para os lojistas”, garante o vice-presidente da CDL, Luiz Antônio Kuyava.

Mário Franzem



Conheça o SPC

Para manter e disponibilizar aos associados e à população o maior banco de dados da América Latina, o SPC Caxias conta com uma equipe de 13 colaboradores. No Balcão de Atendimento, a comunidade pode registrar a perda de documentos e conferir a situação do seu CPF no banco de dados. O atendimento é feito pelas funcionárias Cleusa e Diagnus. O setor funciona de segunda a sexta, das 8h às 19h, e aos sábados, das 8h às 12h.

No Call Center, o lojista pode consultar os dados do cliente no momento em que a venda está sendo efetuada, garantindo um bom negócio e evi-

tando a inadimplência. O setor atende de segunda a sábado, das 8h às 22h, e no domingo, das 14h às 20h. As responsáveis pelo atendimento são Mirian, Odélia, Gladis, Cecília, Marijane, Maria, Ana Cristina, Ana Maria, Zenilda e Ivonete.

Mais informações sobre o SPC podem ser obtidas com a coordenadora do Serviço, Adriana Monteiro, através do telefone 3209.9980. Para se associar à CDL e ter acesso aos serviços do SPC, os interessados podem entrar em contato com o Departamento Comercial da CDL, pelo telefone 3209.9977 ou pelo e-mail, comercial@cdl-caxias.com.br.



Comércio, um show de oportunidades profissionais

Adica de uma sobrinha para que procurasse a CDL Empregos não poderia ter tido melhor resultado para a vendedora Ligia Mafalda Palauro. Há quase dois anos, Ligia procurou a entidade em busca de uma nova oportunidade de trabalho. E conseguiu. Depois de ficar desempregada por cinco meses, a vendedora passou pelas entrevistas de recrutamento realizadas pela CDL Empregos e comemorou a recolocação no mercado.

Ligia agora integra o contingente de mais de 21,9 mil pessoas empregadas nos mais de 10,9 mil estabelecimentos comerciais em toda a cidade. Em junho de 2008, o setor teve um crescimento de 12,60% em relação a junho de 2007. Os números indicam que o segmento tem muitas oportunidades a oferecer aos profissionais que estão em busca de trabalho.

O começo

A entrega do currículo é o primeiro passo para a conquista de uma vaga no comércio, mas é importante estar atento para as exigências do mercado. De acordo com Ligia, o que pesou na hora da sua contratação foi muito mais que o conhecimento do sete anos trabalhando com vendas. "A experiência ajudou, mas é importante ter dedicação e, em primeiro lugar, gostar do que se faz". A proprietária da loja, Rosane Madalosso, buscava alguém que, além do perfil para vendas, soubesse ouvir o cliente. "A Ligia tinha esse perfil. Fiquei feliz com a chegada dela", comemora.

Os requisitos

O consultor Valdir Medeiros lista uma série de características indispensáveis para o profissional que quer uma vaga no comércio. "É importante, além da experiência e formação escolar, a atitude e a postura profissional. Tem que ser usuário de informática e saber trabalhar em equipe, mas, o maior desafio é gostar de gente, porque clientes, colegas, fornecedores,

chefes... todos são gente e fazem parte de uma equipe de interrelacionamento do profissional que deles dependem para seu sucesso."

De acordo com Medeiros, é indispensável ter vontade, alegria, ser atencioso, interessado, comunicativo, perseverante para lidar com frustrações e ter capacidade de empatia para se relacionar bem com os clientes internos e externos. A lista é longa, mas o consultor dá as dicas para o profissional se manter vivo no mercado. "Quanto mais habilidades forem desenvolvidas, maior a probabilidade de manter-se no mercado e assegurar a empregabilidade. Hoje não é mais suficiente ter uma especialização. Você precisa ser multifuncional, saber fazer diversas coisas."

Aprimoramento constante

É justamente na hora de manter-se atualizado e buscar o aprimoramento constante que os profissionais falham e perdem oportunidades. "A falta de aperfeiçoamento é um ponto fraco do candidato. As pessoas não se interessam em fazer cursos, seja para conhecer o funcionamento do comércio ou para adquirir técnicas de vendas. Existem vários locais que oferecem cursos e treinamento, como a CDL Ensino, mas as pessoas não procuram", observa a coordenadora da CDL Empregos, Cláudia Baumgarten de Almeida

As oportunidades

A maior demanda no comércio hoje é por profissionais de vendas internas e externas, mas não é só isso que o setor oferece. Caixa, auxiliar de crediário, auxiliar de escritório, entre outras, também são cargos a serem preenchidos. E em qualquer uma dessas funções, o segredo do sucesso é um só. "É a pessoa trabalhar naquilo que gosta de fazer, pois assim ela vai fazer com vontade. Os que gostam muito do que fazem, quanto mais fazem bem, mais gostam. São os apaixonados pelo trabalho", diz Valdir Medeiros.



Ligia comemora volta ao mercado de trabalho, uma conquista através da CDL Empregos

Fotos Mário Franzem



CDL Empregos: porta de entrada

Uma das portas de entrada para o trabalho no comércio é o CDL Empregos. Desde 1999, os empresários do setor podem contar com o serviço, oferecido pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul – Gestora do Sistema SPC. Entre as atividades realizadas pela CDL Empregos estão avaliações psicológicas, diagnóstico organizacional, pesquisa de clima organizacional e assessoria à liderança.

A coordenadora da CDL Empregos, Cláudia Baumgarten de Almeida, explica que quando um currículo é entregue, é feita uma pré-seleção para identificar em que áreas o candidato tem mais habilidades. Se o candidato tiver o perfil solicitado por alguma empresa, é encaminhado para entrevistas, primeiro com a equipe da CDL Emprego e, posteriormente, com a empresa. "O nosso diferencial é que temos um banco de dados bastante amplo, com a condição de enviar pessoas realmente habilitadas para cada função", diz Cláudia.

Para a diretora da CDL Empregos, Parvati Posser, além da seleção rápida, o serviço tem como vantagem o fato de ser voltado para o comércio, o que aumenta as chances de uma boa indicação. "Temos o conhecimento e sabemos quais as exigências do mercado, assim, podemos indicar o funcionário certo para cada vaga." A diretora Ângela de Cássia Freire destaca também a possibilidade de uma pessoa da CDL Empregos visitar a empresa para conhecer o trabalho e auxiliar o lojista a definir o perfil ideal para o cargo. "Fazemos um acompanhamento junto à empresa para saber como está sendo o rendimento do funcionário e verificar a satisfação do empregador", explica Ângela.



Profissionais liberais mais seguros para negociar

Mário Franzem

Profissional Liberal. A denominação é um indicativo de que somos trabalhadores com total liberdade para atuar na profissão escolhida. Exercemos uma atividade de caráter autônomo, ou seja, livre de qualquer subordinação a um patrão ou chefe. Trabalhando a partir dos nossos próprios conhecimentos e habilidades, o sucesso depende de inúmeras variáveis, entre elas a capacidade de nos administrar, uma característica singular, que reúne vantagens, mas também nos apresenta alguns perigos que precisam ser observados com atenção. O profissional liberal está suscetível a um problema comum a grandes e pequenos empresários: a inadimplência.

Realizar bons negócios e contabilizar os rendimentos vindos desses negócios é o principal objetivo de quem depende de seu trabalho para garantir uma vida com qualidade para si e sua família. Por isso, estar seguro não é uma necessidade exclusiva do comércio, que sofre com a falta de pagamentos. Felizmente, hoje existem ferramentas capazes de reduzir os riscos da inadimplência. Graças ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) Profissional Li-



beral, oferecido pela Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul, uma entidade idônea e voltada para os interesses de seus associados e da comunidade, nós, profissionais liberais, podemos trabalhar com mais tranquilidade e sem receio de arcar com perdas financeiras.

Como trabalhamos com um público amplo, o risco da inadimplência torna-se muito maior. Nem todos os nossos clientes são fixos, alguns nos procuram esporadicamente, o que se transforma em um obstáculo na hora de

negociar, pois a falta de conhecimento e informações sobre cada pessoa gera insegurança. Hoje, o serviço do SPC Profissional Liberal permite a consulta dos dados do cliente no momento da concessão do crédito.

Temido pela população, o SPC pode trazer muitas vantagens para quem precisa utilizar os serviços de um profissional liberal. Afinal, com a garantia do nome limpo na praça, fica muito mais fácil negociar o parcelamento do pagamento, por exemplo. E com a liberdade e segurança para negociar, os profissionais liberais podem oferecer descontos e outras vantagens para os clientes, garantindo o retorno destes aos seus consultórios e escritórios.

Sem dúvida alguma, poder contar com um serviço desenvolvido especialmente para atender às necessidades dos profissionais liberais é uma conquista para todos e também uma prova da preocupação da CDL em contribuir para o desenvolvimento de todos os setores e segmentos comerciais de Caxias do Sul.

Dr. Vinicius Alberto Biazus
Diretista

* Este espaço foi criado para que o associado possa manifestar sua opinião sobre os assuntos que considere importantes. O interessado em participar desta seção deve entrar em contato pelo e-mail leitor@entercaxias.com.br ou pelo telefone (54) 3028.2868.

Conexão URBANA

CONECTADA COM VOCÊ!

www.conexaourbana.com.br

Free Design



O seu trabalho deve ter seu real valor. Incluindo o de **segurança.**

O SPC Profissional Liberal é o **NOVO** serviço desenvolvido pela CDL de Caxias do Sul para atender às necessidades dos profissionais liberais, disponibilizando a mais completa informação cadastral e/ou restritiva do Brasil.

SPC PROFISSIONAL LIBERAL



A nossa satisfação é atender você! Ligue **(54) 3209.9977** e fale com a CDL Caxias.

CDL Caxias do Sul. Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

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



Qualidade e pontualidade há quatro décadas

Mário Franzem

“A profissão é algo que está no sangue da pessoa.” A afirmação é do empresário Davenir Darci Dreher e explica seu gosto pelos automóveis. E quando a vocação vem acompanhada por qualidade, pontualidade e transparência o resultado não poderia ser outro: o sucesso. São essas características que há 43 anos norteiam o trabalho da Sulpeças Fiat.

A trajetória de conquistas da empresa iniciou em fevereiro de 1965, em Taquara, quando Davenir e dois sócios montaram uma oficina mecânica. Logo, a empresa passou a representar a Chrysler, até a saída da marca do país em 1979. Em 1980, a Sulpeças tornou-se representante da Fiat em Taquara. “As dificuldades do início foram muito grandes, começamos absolutamente do zero, não tínhamos capital de giro”, lembra.

A expansão do negócio aconteceu em 1998, com a abertura da loja em Gramado. Cinco anos depois, em 2003, a Sulpeças abriu as portas em Caxias do Sul. “Quando chegamos a Caxias, enfrentamos as diferenças de características dos clientes e das políticas de comercialização, mas percebemos que o caxiense não é diferente de outros povos. Ele exige qualidade e perfeição e nós nos enquadramos a isso”, diz o empresário, que hoje

dirige a concessionária com a ajuda dos filhos, Cláudia e Davian.

A preocupação com a qualidade dos serviços fez com que a Sulpeças mudasse definitivamente para a Serra Gaúcha em 2006. “Taquara ficou longe e Caxias nos exigia muito. Resolvemos vender a loja de lá e ficar com as unidades de Gramado e Caxias. As duas cidades são idênticas em políticas, por isso, decidimos centralizar aqui.” Hoje as empresas contam com 100 funcionários para a venda de veículos novos e seminovos, de peças e acessórios e para os serviços de despachante, seguro e financeira que a revenda oferece.

Para falar dos diferenciais da empresa, o empresário lembra de duas palavras que estavam na porta de sua oficina quando tudo começou: qualidade e pontualidade. “Há 43 anos nós trabalhávamos sob esses conceitos e, isso, numa época em que não existia ISO ou qualquer tipo de plano de qualidade.”

O resultado, segundo Davenir, está no reconhecimento e premiações que a empresa já conquistou. “Recebemos diversos prêmios da Fiat Automóveis pelos nossos planos de qualidade em peças e serviços. Em 2002, a Sulpeças foi eleita a melhor concessionária do Brasil em plano de excelência. Fomos premiados também no plano PGQP”, enumera.



De associado para associado

“A dificuldade em vender surge quando não se usa a transparência. Você jamais pode dizer uma coisa que não seja verdade para um cliente. Os vendedores devem ser parceiros dos clientes. Parceiro se é para o resto da vida, cliente uma vez só, e às vezes, nunca mais.”

Davenir Darci Dreher

www.cdlcaxias.com.br

16 O Lojista



ÓCULOS
JÓIAS
RELÓGIOS
PRESENTES
CONSERTOS

www.pioner.com.br
PIONER
JOALHERIA E ÓPTICA
Desde 1966

18 do Forte: 3214.5337 / Rio Branco: 3226.3260
Moreira Cesar: 3217.9988 / BR-116: 3229.4614

CDL lança plano de previdência

Mais um produto com benefícios e vantagens exclusivas está à disposição dos associados da CDL de Caxias do Sul – Gestora do Sistema SPC. É o CDL Previdência, uma parceria entre CDL e Cooperativa Sicredi Caxias do Sul. O novo produto foi lançado em 20 de agosto, durante coquetel que reuniu dirigentes das entidades e associados.

O CDL Previdência foi desenvolvido especialmente para atender às necessidades dos 3,7 mil associados da entidade. Extensivo a funcionários e familiares, o plano prevê a migração, caso o associado já possua Previdência em outra instituição. Outra vantagem é a possibilidade de escolher o tipo de renda na aposentadoria – se vitalícia ou temporária – o quanto quer receber e a partir de quando. Dependendo da modalidade escolhida, é possível também abater o valor investido da base do Imposto de Renda.



Mário Franzem

Segundo o presidente da CDL, José Quadros dos Santos, o CDL Previdência é um produto pioneiro em entidades de classe. “Esperamos que essa iniciativa possa servir de estímulo para outros órgãos e entidades”. O presidente da Cooperativa Sicredi Caxias, Alcides Perini, também destacou o ineditismo do convênio. “Não existe outra cooperativa no Estado oferecendo esses benefícios. Quem tem filhos, deve dar a eles a oportu-

nidade de conhecer um plano de previdência privada como esse”, disse Perini.

Para o gerente-executivo da Área de Previdência do Sicredi, Cidmar Stoffel, a CDL está sendo referência ao oferecer um plano completo, que atende ao grande e ao pequeno empresário, aos funcionários e às famílias. Ele explica que o objetivo de um plano de previdência é formar reservas para a melhor idade ou quando a capacidade de trabalho estiver se esgotado. “A previdência oficial não terá arrecadação suficiente para pagar os aposentados. Precisamos formar a nossa própria previdência, caso contrário, os sonhos da aposentadoria não serão alcançados.”

As primeiras adesões ao CDL Previdência foram assinadas ainda no lançamento. Os interessados podem procurar a CDL ou a Unidade de Atendimento da Cooperativa Sicredi Caxias do Sul, na Av. Julho de Castilhos, 2272, em São Pelegrino.

O Lojista

17

www.cdlicaxias.com.br

Mais estilo na sua vida

Free Design



REAL MAKRO
CALÇADOS

Av. Julho de Castilhos, 2582 São Pelegrino Caxias do Sul - RS (54) 3028.2582



Paulo Magnani (primeiro à esquerda), Adiló Didomênico, Sérgio Formolo e Marcos e Marcoss Andreazza

Diretores da CDL recebem O Mercador

O vice-presidente da CDL, Paulo Ricardo Magnani, e o diretor de Ação Social da entidade, Sérgio Formolo foram agraciados com o troféu *O Mercador*. A distinção, entregue na noite de 18 de agosto, em cerimônia na CIC, é um reconhecimento às pessoas que se notabilizaram na vida comercial de Caxias do Sul. Os escolhidos foram eleitos em votação realizada entre os associados do Sindilojas e do Sindigêneros.

Paulo Ricardo Magnani, da Magnani Materiais Elétricos, recebeu o troféu na categoria *Destaque no Comércio, setor Lojista*. O Administrador de Empresas iniciou sua trajetória no comércio em 1983. Casado, com dois filhos, o empresário começou sua participação em entidades na Acomac, onde foi diretor e presidente. Já atuou em vários departamentos do Sindilojas, chegando à vice-presidência da entidade. É vice-presidente da CDL desde 2007.

"Recebi a informação do troféu com orgulho e surpresa. Fazer parte de uma galeria de pessoas que contribuíram para o desenvolvimento do comércio é uma honra. Me sinto o representante de todos os comerciantes, homens que lutam para prosperar em um mercado cada vez

mais difícil."

O empresário Sérgio Formolo recebeu o troféu de *Reconhecimento Público*, pelos serviços junto ao Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente. Formolo foi presidente da entidade entre 1987 e 1988 e, desde então, atua na diretoria do Comdica. Atualmente, trabalha na divulgação do projeto que busca destinar um percentual do Imposto de Renda de pessoas físicas e jurídicas para as crianças e adolescentes.

"Não me considero merecedor de um troféu, mas é um reconhecimento pelo meu envolvimento com as entidades. Temos muita coisa ainda por fazer. Não alcançamos nem 4% do que precisa ser feito." Formolo é Administrador de Empresas e um dos sócios da Formolo Materiais de Construção. Casado, com três filhos e cinco netos, é diretor de Ação Social da CDL, entidade em que atua desde 1980.

O troféu *O Mercador* é uma comenda composta por um diploma e uma escultura em bronze, idealizada pelo artista plástico Bruno Segalla. A distinção foi criada em 1978 e chega a sua 28ª edição.

Os empresários Adiló Didomênico, e Marcos Antônio Andreazza também receberam o troféu.

Análise Econômica do Comércio de Caxias - 1º Semestre 2008

Vai chover se não fizer tempo bom! Essa é uma piada que freqüentemente se faz e, como toda piada, reflete uma visão de determinada realidade. Neste caso, o que é questionado é a capacidade de se fazer uma previsão correta do clima. Note-se que apesar dos recursos cada vez modernos sobre a previsão, a impressão que se acaba tendo é que o nível de acerto é muito parecido com o de erro. O fato não é que a ciência meteorológica seja imprecisa, o fato é que ela analisa quadros, não determina o acontecimento dos fatos. Cada aspecto – variante – ao se modificar, transforma o final.

A análise econômica também padece do mesmo risco. Podemos descrever cada vez com maior precisão o que está acontecendo, mas estabelecer as relações corretas e perceber para onde elas levam sempre será o grande desafio. Isto é assim, especialmente, porque mercados não têm valor real – como as medidas métricas – mas atribuídos: valor é aquilo que nós atribuímos, não é algo intrínseco.

O que observamos no primeiro semestre? Houve um crescimento bastante significativo da atividade comercial em Caxias do Sul em termos de crescimento de faturamento: nos primeiros meses o acumulado foi de 12,87% reais. Quando falamos "reais" quer dizer que descontamos a inflação. O indicador de inflação que usamos é o IGP-DI, que busca perceber mais claramente o crescimento dos preços dos itens que mais afetam as atividades empresariais, especialmente o varejo. Outros indicadores, como o IPCA e o INPC, tentam perceber mais a evolução dos preços dos itens que afetam aos consumidores em geral. A inflação, a nível de varejo, foi também de cerca de 12%, o dobro do que ao nível de consumidor. Assim, por um lado, podemos perceber que em termos nominais, o crescimento do comércio de Caxias do Sul, em termos de faturamento, foi de quase 25%. Duas coisas precisam ser entendidas: o crescimento maior dos preços a nível de varejo também significa que o nível de liquidez diminuiu e o ramo mole – ou não-durável – não teve crescimento. Foi o Ramo Duro, especialmente automóveis, caminhões e autopeças, que puxou este indicador para cima.

Talvez a questão mais relevante trazida do primeiro semestre é o crescimento do nível de emprego – que ultrapassou 20%, e de renda em torno de 10%. Isso fará com que no segundo semestre tenhamos mais do que 25% de crescimento real de capital disponível para consumo. Como o capital disponível para consumo é aquilo que disputamos em nossas atividades comerciais, o segundo semestre sinaliza positivamente, até porque a inflação tida em gêneros de primeira necessidade – como alimentos – tende a diminuir. Para onde este capital vai? Como sempre, esta resposta não é dada somente pelos movimentos do mercado, nem de suas tendências, mas da forma como nossas empresas se posicionam e agem.

Miguel Fortes
Diretor de Economia e Estatística da CDL

Fazer parte da CDL Caxias faz bem para a saúde da sua empresa.

A CDL Caxias do Sul é o segundo maior cliente corporativo da Unimed Nordeste-RS, com mais de 9 mil vidas. Oferece a seus associados o convênio com Plano de Saúde, Acidentes de Trabalho, SOS, Proteção Familiar, Saúde Ocupacional e muito mais. Conte com mais essa facilidade na sua empresa!

Informe-se
sobre os preços
especiais para
associados e
aproveite!

Unimed 
Nordeste-RS

CDL Caxias do Sul
Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.
Rua Sinimbu, 1415 - 3º andar - Centro - Caxias do Sul - RS
Fones: (54) 3209.9977 e (54) 3209.9964
comercial@cdlcaxias.com.br - www.cdlcaxias.com.br

CDL  Câmara de
Dirigentes
Lojistas de
Caxias do Sul
Gestora do Sistema SPC





Cláudio Fonseca

Reempossamento da diretoria da FCDL

Na noite do dia 31 de julho foi realizada em Porto Alegre, a cerimônia de reempossamento da Diretoria da FCDL-RS e da CDL Jovem RS, na qual a CDL de Caxias do Sul está representada por Diego Biglia, Ricardo Comandulli e Cristiano Pavinato. Na foto, a nova diretoria com o presidente da FCDL-RS, Vitor Augusto Koch. Da esquerda para a direita, os diretores convidados Gustavo Cecon e Cristiano Pavinato; diretor Jurídico, Diego Biglia; diretora de Marketing, Ana Paula Soliman; o presidente da FCDL, Vitor Augusto Koch; presidente da CDL Jovem RS, Marcos Carbone; vice-presidente da CDL Jovem RS, Giana Hoffmann; e o diretor Financeiro, André Bisol.

www.cdlcaxias.com.br

20 O Lojista

Homenagem

O ex-diretor da CDL Jovem, Renato Corso, recebeu uma homenagem dos integrantes da CDL Jovem no dia 12 de agosto. Corso atuou como diretor do departamento por mais de cinco anos, contribuindo para o desenvolvimento e crescimento da CDL Jovem.

Almoço Jovem

No dia 29 de julho, a CDL Jovem promoveu mais um Almoço Jovem do Varejo, sob o tema *O programa de qualidade e consumo responsável de sacolas plásticas*. A palestra foi ministrada pelo Diretor Superintendente do Instituto Nacional do Plástico, Paulo Dalcolina. O encontro contou com a participação de 48 jovens empresários e diretores da CDL.

Site 'Não Quero Morrer no Trânsito'

A Campanha *Não Quero Morrer no Trânsito* ganhou mais uma ferramenta na busca pela conscientização no trânsito. O site www.naoqueromorremotransito.com.br, está no ar desde junho. A página traz informações, notícias, vídeos motivacionais e educativos, fotos, e curiosidades de uma forma interativa e dinâmica.



Com o slogan *Tire o pé do acelerador. Você ainda tem tempo*, a 5ª edição da campanha, voltada principalmente aos jovens entre 21 e 30 anos, será realizada de 8 a 16 de novembro de 2008.

CDL Jovem em visita técnica à Visate

Lucas Generosi



No dia 28 de julho, integrantes da CDL Jovem fizeram uma visita técnica à empresa Visate. A visita mostrou exemplos práticos e serviu como motivação para que os integrantes implantem em suas empresas

sistemas de qualidade. A comitiva da CDL Jovem foi recebida pelo Gerente Administrativo, Financeiro e Patrimonial, Gustavo Marques dos Santos, e pela Gestora de Qualidade, Fabiana Andreia Bufon.

Estamos
construindo
sua felicidade

Felice
Residencial

Agende uma visita ao
empreendimento



Obra em andamento



Apartamentos
com área
privativa de
200m²

3 suítes
4 vagas
Ampla área de lazer



Plantão de vendas:
(54) 3027.7313

Rua Bento Gonçalves, 2468 - São Pelegrino
ou consulte sua imobiliária de confiança

EDINCORP
edificações e incorporações

www.construessa.com.br

ConstrueSSe
CONSTRUTORA E INCORPORADORA

ISO 9001:2000 e PBQP-H nível A

Permite a entrega mediante cartório. Imóveis: Rua São Francisco, 500 - Fátima e São José, 4 - Edifício comercial e lojas de maior valor agregado em áreas privilegiadas. Matrícula nº 10.000/08-1.

Diretoria da CDL Caxias é reempossada

Mário Franzem



A Assembléia-Geral Ordinária da CDL, realizada na noite do dia 4 de agosto, foi marcada pelo reempossamento da diretoria e da posse dos novos diretores para o período 2008 – 2009. José Quadros dos Santos foi reempossado para mais um ano a frente da presidência da segunda maior CDL do Estado. A eleição da diretoria aconteceu na Assembléia-Geral Ordinária do mês de maio.

Diretoria 2008-2009

Presidente: José Quadros dos Santos
1º Vice-presidente: Luiz Antônio Kuyava
2º Vice-presidente: Paulo Magnani
1º Diretor-secretário: Ivoneir Miguel Pioner
2º Diretora-secretária: Analice Carrer
1º Diretor-financeiro: Luiz Giacomini
2º Diretor-financeiro: Davenir Darci Dreher
Presidente do Conselho Consultivo: Milton Corlatti



CDL promove Encontros de Confraternização

A CDL de Caxias do Sul – Gestora do Sistema SPC, promoveu duas novas edições dos Encontros de Confraternização e Relacionamento. No dia 17 de julho, a anfitriã foi a Pit Comunicação e Propaganda e, no dia 19 de agosto, foi a vez da Martins & Polidoro Advogados Associados receber a comitiva da entidade. Os encontros têm o objetivo de promover a integração entre dirigentes e associados da entidade.

A Pit Comunicação e Propaganda recebeu os convidados em sua Sede Social, em Galópolis. Durante o evento, a empresa fez uma demonstração do seu processo de produção e mídias. Na Martins & Polidoro Advogados Associados, os participantes tiveram a oportunidade de conhecer um pouco do trabalho do escritório, que atende nas áreas de Direito Cível, Consumerista, Empresarial, Trabalhista e Tributário.

Homenagem ao Hospital Pompéia

Durante a Assembléia Geral Ordinária do mês de agosto, a CDL Caxias prestou uma homenagem ao Pio Sodalício das Damas de Caridade de Caxias do Sul, entidade mantenedora do Hospital Pompéia, pela passagem dos 95 anos de fundação. O presidente da CDL, José Quadros dos Santos, entregou uma placa alusiva ao aniversário, ao superintendente do Hospital Pompéia, Francisco Soares Ferrer.

Na mesma noite, o sócio-fundador da Organiza Contabilidade Ltda, Nestor Dal Corno foi apresentado como novo associado da CDL. Dal Corno recebeu do presidente a Naveânica, objeto que simboliza a força e a determinação da nação cedelista, fazendo de seu portador um membro de destaque comercial no segmento em que atua.

2º Meeting de Relacionamento

O *Customer Relationship Management* (CRM) ou Gerenciamento de Relacionamento com Clientes será o tema do 2º Meeting de Relacionamento CDL & Associados. O CRM é um meio de gerenciar o relacionamento com clientes para benefício mútuo e duradouro, de forma a criar um mosaico de informações usado para elaborar e automatizar processo que identificam, descrevem e valorizam os clientes. A palestra será ministrada pelo empresário e 1º vice-presidente da CDL, Luiz Antônio Kuyava, no final de setembro.



Rogério Aver Pizzolatto

CDL e lojistas participam de pesquisa do BC

Os lojistas caxienses estão insatisfeitos com o volume de cédulas e de moedas em circulação, principalmente as de menor valor (o troco). Essa é a análise preliminar feita pelo Diretor de Economia e Estatística da CDL de Caxias do Sul, Miguel Fortes, com base nos resultados da Pesquisa de Satisfação do Comércio – Cédulas e Moedas, que está sendo realizada em todo o país pelo Banco Central. A análise tem o objetivo de avaliar o grau de satisfação da po-

pulação em geral e dos comerciantes em relação à quantidade de cédulas e moedas em circulação.

Caxias do Sul foi escolhida para fazer parte da amostra pelo papel de destaque em termos de desenvolvimento e de crescimento da atividade econômica. A escolha da CDL se deve ao fato de a entidade ser a gestora do sistema de informações econômicas de crédito, o SPC, que hoje é o maior banco de informações de crédito do Brasil.

CDL Caxias homenageia seu mais antigo associado

No dia dedicado ao Comerciante, a CDL de Caxias do Sul, homenageou seu mais antigo e ainda atuante, associado. Durante a reunião almoço de 16 de julho, Mário Fedrizzi recebeu uma placa alusiva ao Dia do Comerciante do presidente José Quadros dos Santos. "Prestamos esta justa e merecida homenagem e através dele, queremos homenagear a todos os nossos associados", disse o presidente que ainda destacou o desenvolvimento da entidade ao longo dos seus 42 anos.



CDL e CAIXA: vantagens aos associados

A CDL Caxias selou parceria com a Caixa Econômica Federal para garantir vantagens exclusivas aos seus associados. A primeira ação foi a promoção realizada no mês de julho, que ofereceu valores especiais para os novos credenciamentos à Redecard. A entidade recebeu a visita de representantes da Caixa, que participaram da reunião-almoço do dia 23 de julho. Na foto, o presidente

José Quadros dos Santos, com o vice-presidente Luiz Antônio Kuyava e o Gerente Geral da Caixa Econômica Federal – Agência Caxias, Plínio Balbino (à esquerda).



Rogério Aver Pizzolatto

CDL participa do jantar da ADCE

Dentro de sua política de participação e envolvimento com a comunidade, a CDL Caxias participou do jantar beneficente da Associação de Dirigentes Cristão de Empresas. O Tá na Mesa com ADCE reuniu mais de 600 pessoas no Salão dos Capuchinhos na noite de 9

de agosto. A CDL irá participar também do Sabores de Criúva, no dia 18 de outubro. O evento irá reunir 25 cozinhas com o objetivo de captar recursos para a Associação Pró-Desenvolvimento de Criúva. As atividades devem acontecer durante todo o dia, das 8h às 24h.

Proteja seus olhos

Com a chegada do calor e da maior exposição ao sol, é hora de se preocupar com a proteção solar. É comum pensarmos em proteger a pele, mas esquecermos dos olhos, e as consequências desse descuido são muito perigosas.

Os raios ultravioletas são absorvidos pela córnea. Em alguns casos, podem passar por ela e ser absorvidos pelo surgimento de cataratas precoces.

Não é o fato de uma lente ser escura que dará proteção aos olhos, mas sim se ela possui filtro

solar na superfície. Por isso, é importante a utilização das lentes solares, que, além de filtrar os raios nocivos, podem, em alguns casos, melhorar a acuidade visual. Para quem usa óculos de grau, é possível aplicar o grau nas lentes solares com a proteção.

Para não errar na hora da compra é recomendável sempre procurar um óptico de confiança e empresas autorizadas a comercializar estes produtos. Existem inúmeros produtos de baixa qualidade que não oferecem a proteção adequada. A Ótica Pioner trabalha com lentes de alta qualidade para atender a todas as necessidades, levando em conta a saúde e a estética.

www.cdlicaxias.com.br

22

Lojista



Parceria Saudável

Contrate Unimed em uma super promoção

Confira as vantagens:

- ➔ Carência zero para consultas e exames simples
- ➔ Isenção da taxa de inscrição
- ➔ Grátis um presente para o titular do plano

Promoção válida de 01/09 a 31/10/08, exclusiva para planos empresariais dos associados CDL.

Informações (54) 3209-9977





AGENDA

Além de cursos de qualificação, a CDL Ensino oferece às empresas interessadas em capacitar seus colaboradores e equipes cursos e treinamentos in company de acordo com o produto e/ou segmento de atuação. Para

mais informações ligue 3209.9965 – 3209.9970 ou entre em contato pelo e-mail cdlensino@cdlcaxias.com.br.

Confira a programação de setembro e outubro:

8 a 12 de setembro

Show de técnicas avançadas de vendas

Público-alvo: Profissionais da área comercial, gestores, gerentes e colaboradores.

Instrutor: Délcio Melo

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

13 de setembro

Programa humanização: O atendimento que encanta e fideliza o cliente

Público-alvo: profissionais que trabalham com atendimento ao público em diversas áreas de atuação.

Instructoras: Angélica Stédile e Elisa Ramos Zart

Horário: 9h às 12h

Associado: R\$ 60,00

15, 17, 22 e 24 de setembro

Estratégia de carreira

Público-alvo: Toda pessoa interessada em assumir o controle da própria carreira.

Instrutor: Tiago Grandi

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

15 a 19 de setembro

Dicção, desinibição e oratória

Público-alvo: Profissionais liberais que lidam com o público, acadêmicos de cursos superiores, gestores e comunidade em geral.

Instrutora: Beverli Rocha.

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

23 a 26 de setembro

Liderança compartilhada

Público-alvo: Gestores, diretores, gerentes, supervisores e coordenadores.

Instrutor: Dario Amorim

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 190,00

1 a 3 de outubro

O vendedor excelente

Público-alvo: profissionais da área de vendas e demais interessados no assunto.

Instrutora: Maíra Caon Pieruccini

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 170,00

4, 11, 18 e 25 de outubro

Solução de problemas financeiros, com auxílio da calculadora Financeira – HP12C

Público-alvo: Pessoas que atuam na área financeira, gestores, gerentes e supervisores.

Instrutor: Plínio Estivalet

Associado: R\$ 220,00

Indispensável trazer a calculadora HP 12C

6 a 9, 13 e 14 de outubro

Montagem de móveis

Público-alvo: Público em geral que queiram iniciar atividades como auxiliar ou montador de móveis.

Instrutor: Marcos Antônio Boch

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

13 a 16 de outubro

Vitrinismo

Público-alvo: lojistas (acessórios e moda), acadêmicos e demais interessados na área.

Instructoras: Liliana Zambon e Taís Cruz

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 190,00

20 a 24 de outubro

Otimizando suas vendas para o final de ano

Público-alvo: Gestores, coordenadores de equipes, supervisores e atendentes.

Instrutor: Dario Amorim

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

27 a 30 de outubro

Redação empresarial e comercial

Público-alvo: atendentes, auxiliares, secretárias e demais pessoas interessadas em ingressar ou recolocarem-se no mercado.

Instrutora: Liesel Dick

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

Dê a sua opinião: você pode participar da elaboração da agenda da entidade enviando sugestões de cursos que gostaria que fossem realizados. As dicas podem ser enviadas para o e-mail cdlensino@cdlcaxias.com.br ou pelos telefones 3209.9965 e 3209.9966.

Memória CDL

Passada mais uma eleição para a diretoria da CDL, que reelegeu o empresário José Quadros dos Santos, a Coluna Memória desta edição relembra um ex-presidente que não está mais entre nós. Lauro Augusto Piccoli dirigiu a entidade entre 1974 e 1975. Na foto, Piccoli (à

direita) aparece ao lado do ex-diretor das Escolas SENAC, Luis Gazolla; do atual deputado federal, Ruy Pauletti; e do diretor das Lojas Bulla, Januário Bulla (quinto, a partir da direita), por ocasião do Seminário Sobre Problemas em Caxias do Sul, em 1969.

Crédito Arquivo CDL



www.cdlcaxias.com.br

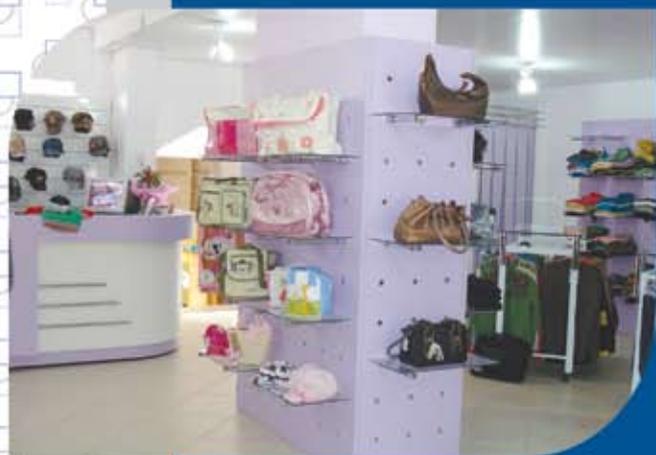
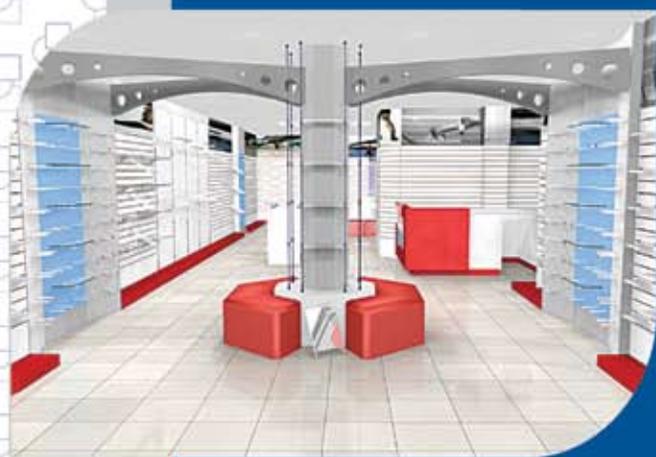
O Lojista

23

Valorize Sempre

A apresentação de um produto no ponto de venda é o diferencial que pode resultar em compra. A Shopping Decorações apresenta soluções dinâmicas e criativas para instalações comerciais, buscando sempre um resultado satisfatório à suas necessidades como lojista. Inove, diversifique, transforme oportunidades em bons negócios.

**Shopping Decorações - Soluções
Criativas em Design Comercial.**



 **Shopping**
Decorações Comerciais