

**associado** / Lojas Bulla, empreendedorismo familiar há 50 anos



Ano 3 - Nº 14  
Novembro/Dezembro de 2008

“Apoiando o  
desenvolvimento  
do comércio caxiense”

# Lojista

em Revista

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



Natal  
Brilha Caxias



# 6 associado

## Lojas Bulla, 50 anos de respeito ao cliente

Um dos grandes segredos das cinco décadas de sucesso da empresa está na parceria com os funcionários e no 'bem cuidar' dos clientes

# 12 matéria de capa

## Natal Brilha Caxias 2008

Projeto da CDL e da Prefeitura resgatou o espírito natalino e levou cultura e entretenimento para todos os cantos de Caxias do Sul

# 15 moda verão 2009

## Acerte na hora da compra

Conheça o que não pode ficar de fora das prateleiras nesta estação e agrade a todos os gostos com a escolha certa para eles e para elas

## O 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 3 - Nº 14 - Novembro/Dezembro 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 (CONRERP 1083); **Auditoria Independente** – Volnei Ferreira de Castilhos; **Conselho Editorial** – Adriana Silva, Ivonei Pioner, Joceli Silva da 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 Silvio 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** – Constâncio 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** – Paulo Magnani; **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 Francescatto Frizzo; **São José** – Vítor de Carvalho; **São Pelegrino** – Antíoco 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 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:** Adriana Silva e Cíntia Colombo; **Design Gráfico:** Marli Superti; **Revisão:** Simoni Schiavo (MTb 8821); **Impressão:** Gráfica Serafinense; **Tiragem:** 4.500 exemplares



### Fale com a Redação



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

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.





Estamos em mais um final de ano!

Como a vida é eterno renovar, eterno desafio e eterna esperança, este final de ano nos dá a sensação de que, como sempre, é diferente! Que ano! **2008 foi um ano ímpar**, embora em algarismos seja par! Nada em 2008 foi mediano. Experimentamos sucessos em escala mundial jamais vista. Inaugurou-se em Dubai um hotel que investiu 45 milhões somente na festa de recepção aos convidados. A China, ensaiando para o papel de locomotiva econômica do planeta, produziu e comprou de tudo. O mandarim, desconhecido e ignorado, passou a fazer parte dos idiomas mais requisitados no mundo corporativo. O velho adágio "negócio da China" foi reeditado com força total.

Em 2008, entrou em operação o maior avião de transporte de passageiros a jato do planeta: o Airbus 380. Transportando até 550 passageiros em configuração usual, poderia transportar 880 pessoas em configuração única, sem transporte de carga, firmando-se como o mais novo gigante dos ares. Em 2008, houve passeios à plataforma espacial ISS, consolidando o projeto, que passou ao rol de rotina, e não mais de notícia. Enfim, **2008 foi um ano superlativo!**

Superlativo também nos movimentos de acomodação econômica, política e social. Sem falar na eterna acomodação geológica, que trouxe até Caxias do Sul sensações nunca antes vivenciadas.

A lei da impermanência fez-se valer de forma implacável. Desconhecê-la não nos isenta de seus efeitos. Como nos ensina o pensamento taoísta, nada no momento seguinte estará como no momento presente. A transformação é a única certeza. Seja por consequência de nossas ações, de nossas omissões ou simplesmente por estar seguindo o curso natural, a realidade ao nosso redor, e além dela, transforma-se

e nos impõe mudanças. Impõe mudanças de conceitos, de postura, mas antes, durante ou depois de tudo, chama-nos à reflexão para que possamos ao menos perceber quais mudanças fizeram parte do curso natural das transformações e quais foram somente consequência, efeitos inevitáveis de nossas ações ou omissões. E isso vale para as pessoas, empresas e para todos os que compartilham desse espaço-tempo universal e integrado. Escrevemos isto ainda sob o forte impacto da tragédia em Santa Catarina, que ceifou centenas de vidas e nos chama para buscar o entendimento, a compreensão e as causas e não somente a resignação, pois esta nos priva dos ensinamentos que podem estar contidos nos escombros do que restou. A avaliação da realidade não pode e não deve ser vista como responsabilidade de arqueólogos em um futuro distante que não alcance responsabilidades. Somos o testemunho de nossa época e nessa condição devemos todos participar da reflexão coletiva que nos é oportunizada nesse valiosíssimo ano de 2008. Escrevemos ainda sob o forte impacto de tremores econômicos que sacudiram impérios que se construíram sob a areia movediça da especulação. Talvez desses abalos não surjam ainda novos modelos, que mudem radicalmente tudo, mas certamente, se continuarmos com os mesmos modelos, estes terão que incorporar o benefício do aprendizado que essas fortes vivências nos oportunizam. E nisto, fortes vivências, **2008 realmente se superou.**

Em meio a toda essa realidade que se impôs, **estamos dizendo presente em mais um Natal.** Todos fazemos parte de uma realidade presente que não será presente para todos. **Mas é Natal!** Vamos abraçar, vamos perdoar, **vamos reciclar sentimentos** e dar graças pelo sopro da vida. Sejamos mais crianças e menos adultos em nossos espíritos, pois se assim o fizermos, estaremos vivendo, absorvendo e nos conectando ao verdadeiro espírito natalino. Estaremos abanando para Papai Noel e nos despindo das armaduras que nos tiram movimentos essenciais, entre eles, o gesto simples, fraterno e mágico do abraço.

Nós, da **Gonzatto Imóveis**, queremos transmitir um abraço a todos que nos ajudaram a construir a realidade, as vivências que tivemos em 2008.

*Feliz Natal!*



**3025.4848 / 9909.4848**  
Av. Júlio de Castilhos, 638, esq. 13 de maio  
[www.gonzattoimoveis.com.br](http://www.gonzattoimoveis.com.br)



CRECI 223401



## Um ano para comemorar

**R**enovação. Essa é a palavra que define a CDL Caxias neste ano de 2008 e, com certeza, continuará norteando todas as nossas ações em 2009. O lançamento do Novo SPC e do Convênio Odontológico com a Dentalnor são dois exemplos da busca constante da entidade por serviços e convênios que apresentem soluções eficazes às nossas mais de 3,9 mil empresas associadas.

Com a missão de informar, apoiar e unir a Classe Lojista, buscando atender as suas necessidades com eficácia, objetivando constante desenvolvimento do comércio e da comunidade, a CDL Caxias tem o compromisso de buscar o crescimento do comércio e fazer com que os lojistas estejam sempre bem preparados para vencer as constantes mudanças de um dos segmentos mais dinâmicos e acirrados da economia. É graças a esse compromisso que a nossa entidade cresceu de forma sólida e conquistou a credibilidade.

Esses primeiro ano à frente da CDL foi

marcado pela realização de inúmeros e importantes projetos voltados ao desenvolvimento do comércio e à melhoria da qualidade de vida da comunidade, buscando reduzir ao máximo as diferenças sociais. E como acreditamos que a união de esforços é essencial para o sucesso e o crescimento de todos, sempre pregamos a coesão entre as entidades de classe, o Poder Público, o Poder Judiciário e os órgãos de Segurança.

Não poderia chegar ao final deste ano sem fazer um agradecimento muito especial à equipe de colaboradores da CDL, que em nenhum momento mediu esforços para realizar o melhor para a entidade e para os seus associados. Graças a esse grupo de 52 pessoas, que trabalha com competência, lealdade e honestidade, alcançamos o sucesso. Mas



Gilmar Gomes

todas essas conquistas têm a participação de uma outra equipe que, voluntariamente, empresta um pouco do seu tempo à CDL, os diretores que ao meu lado ajudaram a definir os melhores rumos para a CDL Caxias. Sem a apoio, as críticas, as sugestões e as orientações de cada um deles não teríamos conseguido transformar sonhos e projetos em realidade.

Aos nossos associados gostaria de fazer um agradecimento mais que especial. É graças a sua confiança que a CDL Caxias é hoje uma das maiores do Brasil e a segunda maior do Rio Grande do Sul. Tenham todos um ótimo Natal e um Ano Novo cheio de realizações.

**José Quadros dos Santos**  
Presidente CDL Caxias

## Um bom motivo para sorrir

**A**tender a uma necessidade apontada pelos associados é o principal objetivo do convênio odontológico CDL/Dentalnor.

Lançado no dia 28 de outubro, o novo benefício é resultado da parceria entre a entidade e a Dentalnor – Cooperativa Odontológica de Promoção de Saúde, que é reconhecida pela idoneidade, a exemplo da Unimed, com a qual alcançamos um padrão excelente de serviços aos nossos 3,9 mil associados.

O convênio odontológico está disponível a todos associados CDL que têm o plano de Saúde Empresarial da entidade. O atendimento é feito em um espaço montado para urgência no pronto-atendimento da clínica sem a cobrança de co-participação. Os as-

sociados também podem realizar procedimentos, com valores diferenciados, com os 84 dentistas cooperados da Dentalnor que atuam em Caxias do Sul.

Este benefício é um serviço inédito da entidade e demonstra uma das principais preocupações da CDL, que é a de sempre oferecer os melhores serviços dentro dos programas de convênio. Esta pareceria visa a atuar na prevenção de saúde como um complemento aos serviços da área que são oferecidos aos associados,



Mário Franzem

um dos focos da CDL.

O convênio não só oferece vantagens exclusivas, como conta ainda com 20 serviços gratuitos além de disponibilizar um consultório moderno e totalmente equipado para qualquer tipo de procedimento, localizado no centro da cidade, na rua Garibaldi, 489, sala 41, facilitando ainda mais a vida do associado.

**Luiz Giacomini**  
Diretor de Produtos,  
Serviços e Convênios



### 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.



# um brilho no natal de todas as famílias

De 13 de novembro a 24 de dezembro, shows, atrações e uma programação especial.

PAT

Programação e mais informações nos sites [www.caxias.rs.gov.br](http://www.caxias.rs.gov.br) e [www.edificaxias.com.br](http://www.edificaxias.com.br)

## Natal Brilha Caxias

REALIZAÇÃO



PATROCÍNIO



APOIO CULTURAL



APOIO





# 50 anos associando valores ao comércio

Mário Franzem

**E**m outubro de 2008, as Lojas Bulla completaram 50 anos e embora suas atividades tenham iniciado na cidade de Flores da Cunha, se tornou uma das lojas mais tradicionais de Caxias do Sul. O comércio começou a fazer parte da rotina da família Bulla como alternativa de vida para Pedro Bulla, que em 1937 precisou amputar uma perna, após passar por uma enfermidade. Impossibilitado de se dedicar à vitivinicultura e às atividades agrícolas, como era de costume, mas precisando sustentar a família, começou a comprar e vender mercadorias.

A partir de 1940, junto à esposa Tecla Pagno Bulla, e aos cinco filhos, Pedro começou a produzir frutas secas, que eram transportadas de carreta de Flores da Cunha até a Estação Ferroviária de Caxias, e posteriormente embarcadas para a Capital. Demonstrando seu perfil inovador, criou uma máquina para agilizar a produção das frutas. Bulla trabalhou também como caminhoneiro, comercializando produtos da Serra Gaúcha em outras cidades do estado e também em Santa Catarina e São Paulo. Em 1958, morando em Flores da Cunha e com 10 filhos, viu no comércio de confecções um novo meio para sustentar sua família e abriu uma pequena loja.

Dando continuidade aos negócios da família, os filhos Januário, Irma, Maria, Justino e Terezinha inauguraram em 1970 a primeira filial das Lojas Bulla em Caxias do Sul. “A Bulla é uma empresa familiar, então é preciso superar conflitos. Nós nunca nos perguntamos o que a empresa pode nos dar, mas o que podemos dar para a empresa crescer e cumprir seus objetivos sociais e tributários. Não sabemos onde começa a empresa e termina a família”, conta Januário Bulla.

O comércio a pronta entrega foi uma das principais inovações da Bulla no comércio caxiense. A sensibilidade das irmãs Irma e Maria ao trazer as novidades lançadas no centro do país contribuiu para o crescimento da loja e surgiu como resposta ao tradicional sistema de compras por pedido com entrega posterior. Além disso, um dos sistemas pioneiros



## De associado para associado

*“Mais do que entender de mercadoria é preciso entender de gente.”*

**Januário Bulla**

de informatização comercial em Caxias foi implantado a partir de 1984 por Justino Pedro Bulla, já falecido. O sistema permitiu mais agilidade na concessão e controle de crédito, instalando um dos primeiros computadores em estabelecimento comercial da região. Como presidente da CDL, Justino trabalhou pela aprovação da Lei da Livre Iniciativa, que permitiu a abertura do comércio em horário de almoço e também aos sábados à tarde. Ele também foi o idealizador do Termômetro de Vendas, que hoje é utilizado em CDLs de todo o país.

A loja chegou a ter até três pontos de venda em Caxias, no entanto, os sócios decidiram concentrar as atividades em um local só para tornar a administração e o atendimento mais eficientes. Com uma loja em Caxias e outra em Flores da Cunha, atualmente a Bulla conta com um quadro de 60 funcionários entre a área comercial e administrativa, mais de mil fornecedores e mais de 40 mil clientes cadastrados. Para Ja-

nuário, o sucesso está diretamente relacionado aos valores e ao respeito ao cliente. “Mercadoria o mundo tem em abundância, valores, precisamos preservar os nossos. Isso sinaliza nosso perfil, faz com que tenhamos funcionários há muitos anos conosco e desperta a confiança no cliente, faz com que ele se sinta seguro e respeitado. Ficamos atentos às mudanças de mercado, mas não nos preocupamos só em buscar novos clientes. É fundamental cuidar dos clientes que já temos, aqueles que estão conosco desde o início”, destaca.

A comemoração ao aniversário da loja foi realizada no dia 29 de novembro na Igreja Matriz de Flores da Cunha. Com missa seguida por um jantar no salão da comunidade, o evento contou com a participação de mais de 300 pessoas entre funcionários com seus familiares, descendentes de Pedro Bulla e convidados especiais. Durante a missa, houve participação do coral Monte Carlo, projeto cultural da Bulla.

# CDL Ensino investe no crescimento do associado

Oferecer ao associado a oportunidade de aprimorar seus conhecimentos por meio de cursos e palestras é a função da CDL Ensino. Neste ano, mais de 1,3 mil pessoas participaram dos 56 treinamentos realizados. Biblioteca, palestras com valores acessíveis e treinamentos dentro das empresas são algumas das opções disponibilizadas.

Os Cursos *In Company*, feitos especialmente para empresas, podem ser contratados pelo associado e sanar necessidades específicas do empreendimento. Uma das principais vantagens de contratar o serviço via CDL é o valor diferenciado, pois há uma rede de relacionamento já estabelecida com profissionais qualificados em diversas áreas de atuação.

O acervo de 2 mil livros da biblioteca também é ideal para complementar as atividades de ensino promovidas pelo departamento. Títulos de marketing, recursos humanos, administração, psicologia



Mário Franzem

e literatura estão à disposição de todos os associados. Além dos livros, os usuários podem contar com mais de 250 fitas VHS e 110 DVDs com temas como atendimento, motivação, liderança, crédito e cobrança, vendas e financeiro.

Pensando no desenvolvimento do comércio, a CDL Ensino lançou em outubro o 1º *Ciclo de Palestras*. Com sugestões de associados, membros e direção da CDL, os temas escolhidos para as três primeiras palestras visaram o crescimento pessoal

e profissional dos participantes. "Temas importantes, palestrantes qualificados e valor atrativo trouxeram o lojista", destaca a coordenadora Vânia Fátima Bosi. Como o resultado foi positivo, o Ciclo já faz parte da programação para 2009.

Outra novidade é a organização dos cursos. Para os meses de férias, janeiro e fevereiro, estão previstos dois treinamentos mensais, e os cursos trabalhados por semestre. "Montaremos a grade a partir das necessidades e da opinião do associado. Por isso, além de usarmos todos os registros do ano, aplicaremos um questionário para descobrir as principais carências", antecipa o diretor Julian Bianchini.

O departamento também oferece aos associados a possibilidade de locação de dois auditórios no Palácio do Comércio. Com capacidade para cerca de 30 pessoas cada, os ambientes contam com estrutura para palestras, reuniões, debates, painéis, entre outros eventos.

O Lojista

## Mais estilo na sua vida



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



# O que o comércio de Caxias do Sul pode esperar para o final de 2008 e para 2009?

Com a intenção de aproximar-se ainda mais da imprensa e cada vez mais ser referência nas informações da Classe Lojista, a CDL Caxias realizou no dia 25 de novembro, o *Painel Natal 2008, Perspectivas 2009 - O que o comércio pode esperar para o próximo ano*. O encontro reuniu os jornalistas num café da manhã e abordou temas como Pesquisa de Natal, 13º Salário, Crédito, Perspectivas de Vendas, Consumo, Emprego e Renda, Inadimplência, Crise e Perspectivas para 2009. Este é o primeiro de uma série de encontros que serão realizados a partir de 2009.

Confira os principais temas abordados e prepare sua loja para 2009.

## Consumo

Os efeitos da crise ainda não chegaram a ser realmente sentidos no bolso da maioria dos consumidores brasileiros – representados pelas classes C e D. Os recentes anúncios de demissões têm criado instabilidade, que pode afetar consumo, mas não houve – ainda – diminuição de renda. As classes A e B já começam a refrear consumo, mas isto se deve a diminuição de crédito e ao maior nível de informação que estas classes possuem.

Podemos falar de um efeito objetivo de uma crise econômica – diminuição do nível de emprego, diminuição de renda, inadimplência, e de um efeito subjetivo – a expectativa de que estas coisas venham a acontecer. Neste momento, ao contrário das empresas que já se vêem afetadas na economia real, a maioria dos consumidores percebe e vive os efeitos subjetivos.

Produtos como automóveis, eletro domésticos, móveis e até a casa própria tendem a diminuir suas vendas na medida em que diminuir o crédito, e, também, visto que significam endividamento de mais longo prazo, serão afetados na medida em que o efeito

subjetivo for aumentando e o efeito objetivo começar a acontecer.

Há um sentimento que a diminuição de consumo destes setores leve ao aumento de consumo de bens semi e não-duráveis. Não foi, contudo, o que a pesquisa feita pela McCann Erickson e pelo Instituto Popular percebeu. Ela apontou que as classes C e D, que representam 54% da população brasileira, mesmo ainda não tendo percebido os efeitos da crise está apreensiva, influenciados, especialmente pela mídia. 66% dos entrevistados afirmou que reduzirá custos, diminuindo consumo. As áreas mais afetadas de consumo apontadas são o uso do cartão de crédito, o lazer, o uso de celulares e vestuário.

## Crédito

No Natal de 2007 tivemos uma injeção de quase R\$ 90 bilhões para o consumo. Este ano, embora o capital alocado tenha alcançado cerca de R\$ 240 bilhões, no final do ano não houve injeção extra. Até agora o capital liberado dos compulsórios e por outras ações do Banco Central não chegou nem às empresas, nem aos consumidores. Nas



empresas afeta a capacidade de giro, o que diminui a oferta de produto, aos consumidores significa crédito mais curto e mais caro. O que pode atenuar este quadro e a maior oferta de crédito através de autofinanciamento por parte das empresas, visto que os estoques estão altos. Também as mercadorias importadas tiveram seus custos aumentados em mais de 40%. Aquelas que foram pagas antes das mudanças de câmbio poderão manter seus preços, ao custo de dificuldade em sua renovação de aquisição. Alguns apostando no retorno a um nível cambial mais favorável estão abrindo mão de suas margens e praticando câmbio em valores mais baixos, inferiores ao de mercado.

## 13º Salário

Para este final de ano se prevê uma injeção de R\$ 400 milhões na economia caxiense com o pagamento do 13º salário, gratificações e férias dos cerca 170 mil empregados do comércio, indústria e serviços e do funcionalismo público (dados de outubro/08). A primeira parcela deverá ser paga

pelos empregadores até o dia 30 de novembro e a segunda (ou as duas juntas) até o dia 20 de dezembro. Este valor, cerca de 19% superior a 2007 (quando houve uma injeção de R\$ 320 milhões).

## Emprego e Renda

Caxias do Sul teve em 2008 um significativo aumento da renda média das famílias, que chegou a R\$ 2,8 mil. Isto se deve, em grande parte, ao aumento do número de pessoas empregadas, aos aumentos de salários e ao maior número de horas trabalhadas. Na questão emprego e renda a perspectiva para 2009 é de estabilização com viés de baixa. Empresas de bens de capital, do setor automotivo e sistematizadas tendem a diminuir o ritmo de crescimento. Isto porque a tão falada crise afeta o setor automobilístico, freia novos investimentos e faz com que os preços agrícolas diminuam, o que afeta diretamente o transporte pesado (em 2005 vimos fenômeno parecido, mas, daquela vez teve a ver com a quebra da produção agrícola devido a seca). Os prognósticos de clima, de diminuição das



áreas plantadas – em virtude da dificuldade de crédito, e também das sub-prime agrícolas parece apontar com safra menor e, conseqüentemente, menores investimentos no setor agrícola.

### Natal 2008

O Natal e o final de ano de 2008 ainda não serão severamente afetados pela crise, embora sejam de apreensão. Como boa parte dos consumidores compra na última hora, as notícias vinculadas nestas próximas semanas podem afetar este quadro ou de forma positiva, ou de forma negativa.

### Perspectivas 2009

O ano de 2009 começa com sombras, mas as estimativas do Banco Central brasileiro, respaldadas pelo FMI, OCDE e Banco Mundial, apontam uma previsão de crescimento do PIB de 3% e uma inflação de 5%. Em esta expectativa se concretizando, a economia de Caxias do Sul, mesmo diminuindo a velocidade, não terá queda. Historicamente crescemos duas vezes a taxa de crescimento do PIB. Os temores mais reais são de problemas com capital de giro, devido ao engugamento do crédito, retração de consumo por efeito subjetivo e inadimplência.

### Inadimplência

A inadimplência é o grande temor. Setores conservadores acreditam num aumento de 10% na inadimplência neste final do ano. Mas alguns setores já sentem de forma mais pesada. O setor automotivo já enfrenta 3,8% de inadimplência e o habitacional 8%. Em 2005, quando da crise ocorrida pela seca, tivemos um aumento de 25% na inadimplência. Hoje em Caxias do Sul temos 67.512 cadastros registrados no SPC. 65.676 pessoas físicas e 1.836 pessoas jurídicas (dados de novembro). Estes cadastros dão responsáveis por 196.633 ocorrências. 106.429 ocorrências por crédito e 90.204 por cheques. A faixa etária de 20 a 40 anos é responsável por 60,3% dos registros, e as mulheres por 57%. Há 8.693 cadastros com mais de cinco ocorrências, ou seja, 13% dos registrados são devedores contumazes.

## cobrança

Mário Franzem



## Associados da CDL têm assessoria

Desde a primeira semana de dezembro, os associados da CDL contam com um novo apoio na hora de receber. Depois de passar por uma reestruturação, o Departamento CDL Cobrança passa a ter uma atuação mais incisiva, oportunizando maior sintonia entre o lojista, o cliente e a rede de informações do SPC.

Entre as principais alterações, está a cobrança externa, em que a equipe visita o cliente devedor, avalia possibilidades de pagamento e faz propostas. Para o diretor do Departamento CDL Cobrança, Valmor Concatto, embora as abordagens via telefone possam surtir efeito, são uma forma muito distante de negociar com o cliente.

“Longe do cliente não é possível ver as dificuldades que ele tem, as visitas facilitam o relacionamento e refletem em melhores resultados”, afirma, ressaltando que também são prestadas orientações ao credor, para que ele possa ter uma abordagem mais contundente.

O investimento em tecnologia

é outro ponto forte da nova formação. A aquisição de um *software* deixou o sistema mais ágil. O equipamento funciona como uma ponte entre o lojista, o cliente, o SPC e a CDL. Além disso, foi contratada uma profissional especializada na área de cobrança para o cargo de coordenadora do setor.

“Tudo isso faz com que o departamento seja mais arrojado, buscando interferir para que o orientado faça uma boa venda, tenha um bom contrato de vendas e disponibilidade de recursos técnicos e jurídicos.”

Antes das mudanças, o departamento já atuava junto aos associados, no entanto, as ações eram voltadas à conscientização, por meio de *flyers* e reuniões. A cobrança efetivamente era repassada para uma terceira empresa. Agora, a intenção é prestar um serviço gratuito de Assessoria de Cobrança aos associados que tiverem interesse. Segundo Concatto, a procura pelo departamento está aumentando e a expectativa é de que o volume de trabalho aumente, e também os resultados.

○ Lojista

www.cdlcaxias.com.br

9



## MACEIÓ

### Tenha um verão inesquecível em uma das mais belas praias do Brasil

A partir de  
**R\$ 2.068,00**  
+ taxas • base duplo

por pessoa

A Milletour leva você para viver 8 dias e 7 noites em Maceió, com aéreo, hospedagem no Hotel Ponta Verde e traslado de chegada e saída. Aproveite o que a vida tem de melhor!

SAÍDAS 18 E 24 DE JANEIRO  
E 8 DE FEVEREIRO

**Milletour**  
Viagens & Turismo



# Equipe pró-ativa tem bons resultados

**E**m novembro de 2008, a CDL Caxias do Sul superou os 3,9 mil associados. Isso representa um aumento de 11,48% em relação ao mesmo período de 2007 e demonstra o interesse das equipes do Comercial e de Convênios não só em vender os produtos e serviços, mas em criar parcerias que possam beneficiar o associado. Responsáveis por fechar novos convênios e serviços, esses departamentos contam com 15 pessoas que atuam diretamente com os associados e também em busca de novas associações.

“Há empresas que se associam à CDL justamente para poder usufruir dos convênios. Então, antes de criar um novo serviço ou convênio, ouvimos as sugestões do nosso associado. Além disso, contamos com uma pesquisa de pós-venda 60 dias após a associação, e uma das perguntas é sobre o convênio que o novo associado sente necessidade e acha importante implantar”, des-

taca o Gerente Comercial da CDL, Joceli Silva da Silva.

Para atingir as metas, durante o ano as equipes reforçaram ações e peças promocionais específicas para aumentar o número de usuários nos planos de telefonia e de saúde. Além disso, também criaram campanhas para o Novo SPC, a CDL Previdência em parceria com o SICREDI, e para o convênio odontológico com a Dentalnor (para todos os associados que possuem plano de saúde empresarial). Para Silva, o esforço e dedicação dos colaboradores para alcançar os objetivos propostos, contribuiu para o crescimento no desempenho de todos os produtos e serviços.

Dentre os convênios que se destacaram neste ano, estão o Plano de Saúde Unimed, que até novembro somou 9.693 planos, e o plano de telefonia Claro, que comercializou 7.847 linhas. O SPCheque Garantido também tem muita procura e os mais recentes CDL Previdência e Den-



talnor crescem a cada dia. Surpreende tanto a CDL Previdência, pelo número de contratos e valores, quanto a Dentalnor, pelo número de usuários do serviço.

Priorizando o bom atendimento ao cliente, o indispensável para as equipes de convênios e do comercial é a pró-atividade. Atualmente a CDL de Caxias do Sul conta com 37 serviços e produtos diferentes, e pretende expandir as atividades em 2009, visando sempre atender aos interesses da classe lojista. “Estamos elaborando, em conjunto com as diretorias Comercial e de Convênios, novos benefícios e diferenciais para os associados da CDL para o próximo ano, e em breve teremos novidades”, adianta Paulo Magnani, diretor do Departamento Comercial da CDL.

www.cdlcaxias.com.br

10 O Lojista

Sempre que você ajuda a alguém, é Natal.  
 Sempre que nasce uma criança, é Natal.  
 Sempre que você experimenta dar a sua vida um novo sentido, é Natal.  
 Sempre que você se olha com os olhos do coração,  
 com um sorriso nos lábios, é Natal.

# Feliz Natal e próspero ano novo!!!

**Colleony**  
 Produtos e Sistemas para Higienização

[www.colleony.com.br](http://www.colleony.com.br) Soluções para empresas que levam limpeza a sério

## Garantia para o futuro

Investir um pouquinho todo mês para garantir tranquilidade financeira quando parar de trabalhar. Dessa forma, Aguimar Follmann, dono do Sacolão Di Fratteli, descreve o plano de previdência privada. Preocupado com o futuro, ele contratou o CDL Previdência em setembro de 2008. O convênio é uma parceria entre a CDL e o SICREDI Caxias do Sul e oferece uma solução personalizada em planos de previdência. "Escolhi este plano pois a CDL e o SICREDI são duas instituições sérias, e também por todos os benefícios. Como o sistema é de cooperativa, nada mais justo do que investir no negócio da gente", afirma Follmann, que hoje tem 40 anos e planeja sua aposentadoria para quando atingir 65. "Eu comecei tarde, mas não tenho dúvidas que hoje em dia a previdência privada é a melhor opção".

Fotos Mário Franzem



## Convênio aprovado

Assim que soube do convênio entre a CDL e a Dentalnor, Vera Martinato ligou para a CDL em busca de informações sobre os benefícios oferecidos. Embora tenha um dentista particular, resolveu agendar uma consulta de revisão. "Os benefícios são muito bons, isso foi o que mais me chamou atenção. Fui muito bem atendida tanto na hora de marcar a consulta, quanto durante o atendimento. Fiz revisão e limpeza e não tive custo nenhum", afirma Vera. O serviço é dirigido a quem possui plano de saúde empresarial e oferece atendimento em procedimentos de urgência no pronto-atendimento da Clínica Dentalnor, sem pagar co-participação, e consulta semestral para diagnóstico e prevenção de doenças bucais. O convênio dispõe também de atendimento nos consultórios de 84 dentistas cooperados, com tabela de valores diferenciada. "Eu aproveito os serviços que são oferecidos, achei esse convênio ótimo e certamente vou utilizá-lo novamente."

Lojista

www.cdxcaxias.com.br

# Para você que sempre quis viver bem

## Residencial Vivere

3 dormitórios (1 suíte)  
Sala 2 ambientes c/ sacada  
e churrasqueira  
2 vagas de garagem

a partir de  
**R\$ 195 mil**

Parcelas a partir de  
**R\$ 990,00**  
por mês

Agende  
uma visita  
ao empreendimento

Área privativa de 112m<sup>2</sup>  
Entrega junho 2009

Plantão de vendas:  
**(54) 3027.7313**

Rua Bento Gonçalves, 2460 - São Pelegrino  
ou consulte sua imobiliária de confiança

**EDINCORP**  
Instituição e Incorporadora

ISO 9001 e ISO 14001  
**20** anos  
**ConstrueSse**  
CONSTRUTORA E INCORPORADORA

www.construesse.com.br

Residencial Vivere: este referir-se ao apartamento 154 com box duplo. Projeto elaborado por arquitetos Ricardo Schuchman, Eder Todor e Nelson Masini. A Editora reserva-se o direito de realizar qualquer alteração sem aviso prévio. Mais informações no plantão de vendas (54) 3027.7313.



# Natal Brilha Caxias

O acendimento das luzes da decoração de Natal na Praça Dante Alighieri foi aplaudido por dezenas de pessoas no dia 15 de novembro, durante a abertura do *Natal Brilha Caxias 2008*. A música *Aleluia* tocada pelo quinteto de metais da Orquestra Municipal de Sopros foi um convite para que aqueles que estavam de passagem se aproximassem. Ação conjunta da CDL e da Prefeitura, esta edição do *Natal Brilha Caxias* teve o tema "Um brilho no Natal de todas as famílias" e muito mais do que decoração, apresentações culturais e iluminação da cidade, a programação propôs um resgate do espírito natalino.

Se muitas vezes os adultos têm dificuldade em lembrar a magia e o encanto do Natal, para os pequenos é tarefa simples, principalmente quando há um Papai Noel por perto. Bastou o Bom-Velhinho tocar algumas vezes o sino para marcar sua presença na Praça que todas as crianças correram para vê-lo mais de perto. O figurino dos bailarinos da Companhia Municipal de Dança

também chamou atenção. De roupas e perucas brancas, o grupo apresentou a coreografia *Incúbito*.

Para a diretora da CDL e uma das coordenadoras do *Natal Brilha Caxias*, Analice Carrer, a disposição dos elementos foi o grande acerto desta edição do *Natal Brilha Caxias*. Distribuídos em diferentes pontos da Praça Dante Alighieri, da Avenida Júlio de Castilhos, da Catedral Diocesana e do Largo de São Pelegrino, os enfeites ganharam maior destaque, como é o caso da árvore de Natal. Com 14 metros de altura e mais de 5 mil lâmpadas, a árvore teve uma nova proposta: abrigar o Papai Noel, que recebeu crianças entre os dias 14 de novembro e 18 de dezembro e ouviu seus pedidos para o Natal.

Trenó, presépio, anjos de quatro metros de altura, Papai e Mamãe Noel gigantes (bonecos de três metros de altura), laços nas luminárias e pórticos natalinos na Avenida Júlio de Castilhos completaram o cenário. "Acompanhamos a movimentação durante a programação do *Natal Brilha Caxias* e percebemos que muitas

famílias visitaram a decoração e fizeram fotos. Principalmente junto à árvore e ao Papai Noel. O pinheirinho ficou muito imponente, a cor branca e iluminação é a grande estrela. Esse clima levou as pessoas a falarem mais sobre o Natal", destaca Analice.

Analice afirma também que, além de estimular o espírito natalino em toda a cidade, a programação cultural foi fundamental para que o evento pudesse envolver a comunidade, desde o Centro até os distritos. Com este objetivo, o Papai Noel e apresentações musicais foram levados para os bairros Fátima Alto, Serrano, Marianni e Desvio Rizzo. Na praça, o Palco Aberto recebeu diversas atrações. A programação do *Natal Brilha Caxias* se encerrou no dia 18 de dezembro, e a campanha de doação de presentes contribuiu para o sucesso do projeto. "A campanha foi a principal motivação das pessoas, pois despertou a solidariedade. Acreditamos que esse despertar da humanidade para as famílias seja o mais importante", completa Analice.

## Campanha de doação de presentes

A solidariedade também fez parte da programação do *Natal Brilha Caxias*. Pensando nas crianças carentes que poderiam não receber um presente neste Natal, a CDL lançou a campanha "Atrás de um presente, uma criança feliz", e contou com apoio da comunidade para reunir doces, roupas e brinquedos novos ou em bom estado. As doações foram entregues nos postos de arrecadação ou em uma carreta que ficava estacionada na Praça Dante Alighieri. Para reforçar ainda mais a campanha, no dia 13 de dezembro foi realizado um pedágio na Praça. Os presentes foram entregues à Fundação Caxias e à FAS, que fizeram a distribuição às entidades beneficentes indicadas pelos patrocinadores do *Natal Brilha Caxias*.



Pedágio intensificou campanha de doação de presentes

## ENQUETE

Confira a opinião de algumas pessoas que estiveram no lançamento do *Natal Brilha Caxias* sobre a decoração natalina.



Neste ano melhorou bastante, ficou mais interessante. Uma decoração assim ajuda a entrar no clima do Natal. O motivo de nós virmos até aqui hoje é justamente para que a Maria Eduarda (no colo) possa vivenciar isso, é mais uma opção que temos.

**Renato Boff, vendedor, 49 anos**

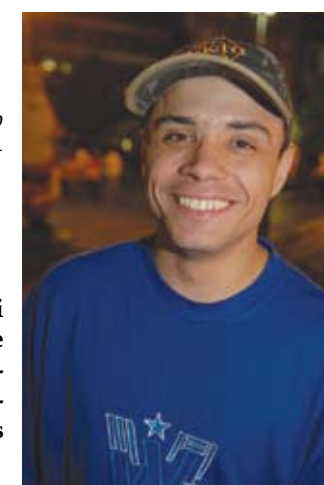


Acho que tem que ter a decoração porque ela ajuda a manter o espírito natalino. Neste ano gostei bastante da árvore, agora ela vai ter um Papai Noel de verdade e para as crianças isso é muito importante.

**Mariza Weber, manicure, 26 anos**

Ficou bem boa a decoração, as renas e o trenó estão chamando bastante atenção. Com tudo enfeitado traz mais alegria para a gente.

**Adão Elói Junior de Andrade, operador de máquinas, 29 anos**



Gosto muito da iniciativa porque traz os verdadeiros valores do Natal para as pessoas. Achei muito bonito, o presépio faz as pessoas lembrarem do sentido do Natal e não só das compras.

**Leandro Damasceno, matriseiro, 30 anos**

## Apoiadores do Natal Brilha Caxias

**Realização:** CDL e Prefeitura de Caxias do Sul

**Patrocínio:** Convias

**Apoiadores:** Colombo, RGE e SICREDI Caxias do Sul

**Apoiadores Culturais:** Unimed Nordeste-RS e Visate

**Agradecimentos Especiais:** Marli Trentin, Translovato e Fundação Caxias



# A renovação contagia

*"De um traço nasce a arquitetura. E quando ele é bonito e cria surpresa, ela pode atingir, sendo bem conduzida, o nível superior de uma obra de arte."*

Oscar Niemeyer

**D**ia 11 de dezembro é Dia do Arquiteto. Aos arquitetos, gostaria de prestar uma homenagem, pois através do seu trabalho nos dão esperança de recomeço, de reformas que acabam nos contagiando por dentro.

Eu acredito que a felicidade e o sucesso são construídos. Uma obra quando está finalizada nos remete a uma nova vida, a uma nova atitude. Esta atitude nos transforma em vitoriosos, um sentimento contagiante, que chega à equipe, fornecedores, aos amigos e clientes. Reinvente o seu negócio, ele precisa sempre ser jovem, seguir tendências. Diversifique, pois assim os tropeços do mercado serão mais leves.

Eu gosto de trabalhar com um público de classe social mais elevada, gosto de garimpar produtos finos, mas é só uma escolha simples, de gosto, não tem preconceitos. Como empresária já trabalhei outros públicos e também gostei.

Às vezes são até melhores, pelo volume de vendas, pelo andamento do negócio.

Acho apenas que se deve trabalhar em algo que entenda. Jamais entre em um negócio apenas por gosto, você tem que entender o assunto e saber que tudo tem um tempo para ficar maduro. Tenha persistência.

Caxias é uma cidade ímpar, se encontra de tudo, se fabrica diversidade. Isso me orgulha, orgulha o estado e o país.

Hoje, e faz pouco tempo, somos a segunda cidade do estado e fico chateada quando alguém pejorativamente nos chama de interioranos, ignorando a nossa ampla visão global.

Não acreditem que a crise está chegando, pois ela sempre nos assombrou, nos anos 80, 90... E a gente continua aqui, lutando e vencendo, matando um leão a cada dia, com problemas, mas

com muita alegria, alegria de brasileiro, que vem de dentro, a gente nem sabe de onde.

A caminhada segue e a gente continua acreditando e realizando. Essa força deve vir da natureza que Deus, como o primeiro arquiteto, nos presenteou e colocou à nossa disposição. Hoje sabemos, devemos cuidar, preservar. Ainda temos muito a fazer, como pessoas e seres humanos!

Eu acredito que o homem ainda tem uma longa jornada sobre a Terra e a vida vai ser bem mais fácil. A informação estará à disposição de todos e todos vão ser educados. Vai ser um verdadeiro paraíso!

Quero deixar um conselho, acreditem nos seus sonhos, inovem, realizem seus projetos de vida, conquistem.

Desejo a todos um próspero 2009!

Tânia Tuset

\* 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.

**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

**SERRANA**  
Materiais p/ Construção

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



# Acerte na moda do verão



Com a chegada dos dias mais quentes, é hora de se preparar para não errar nas compras e escolher todos os produtos de acordo com os conceitos da moda verão 2009. Investir em ornamentos mais rústicos, fivelas grandes e botões destacados é uma das dicas para quem está renovando o estoque. Além disso, modelagens simplificadas são combinadas com diversos tipos de materiais. Acerta também quem aposta em estampas leves, acabamentos macios, manchados e degrades de cores desfocadas. Algumas estampas fotográficas retornam, bem como os tridimensionais e muita geometria. “Depois da tendência retrô, nasce a necessidade de modernizar formas, materiais e enfeites em uma combinação perfeita com visual futurístico, com gradual retorno do minimalismo em todos os segmentos expressões geométricas, volumes e impacto visual”, afirma o consultor e designer de acessórios de moda Marcondes Tavares.

Cores cítricas e terciárias que fogem do básico tomam conta da estação, vale se inspirar nas flores: cor de jasmim (branco amarelado), cor do pólen (marrom claro), cor do limão, cor do girasol entre outras. Além disso, preto acinzentado, prata e ouro continuam em destaque. Já para os homens, valem os tons de cinza e cores terrosas.

**Para elas** – Os vestidos são o forte da estação, em todos os comprimentos. Dos curtos em versões esportivas e despojadas para produções mais casuais, aos mais longos, na altura dos joelhos ou um pouco acima deles para modelos elegantes, em seda, cetim, tafetá, ou mesmo o algodão ou o linho. As camisas, blusas ou batas, ganham volumes e muitos detalhes e as formas mais frequentes para os decotes são o tomara-que-caia, ombro-só, frente-única, cache-coeur, cava americana, regata, nadador e camisa. Os coletes voltam e se encaixam perfeitamente em qualquer produção dando um toque de charme

às coleções. As calças transitam nas coleções em modelagens variadas como montaria, pijama, skinny, corsário e knicher. Segundo Tavares, algumas coleções tentam emplacar o retorno da pantalone, mas os modelos mais cotados para as calças são a sarongue e a saruel. Macacões e macaquinhos roubaram a cena dos shortinhos, que continuam presentes, mas em segundo plano.

**Para eles** – Calças mais afastadas do corpo funcionam muito bem. Bermudões e calça estilo cargo, também são uma boa aposta para oferecer ao consumidor. As bermudas e camisas em tartan (tecido xadrez) continuam muito fortes neste verão, bem como a sobreposição de camisetas. Vale destacar que no visual masculino, os detalhes fazem a diferença: os paletós estão mais compridos e ajustados perfeitamente ao formato dos ombros. Os coletes com botões frontais deixam o look mais moderno.

**Calçados** – Quando o tema é sapato, para as mulheres o foco está nos saltos esculturais, arroçados, mais trabalhados e estilosos. Além disso, não podem faltar sapatos em cores alegres e com a parte de cima bastante enfeitada com pedras ou flores. As rasteirinhas, sapatilhas e sandálias estilo gladiadora devem ultrapassar o verão. Para os homens, sapatênis proporcionam o conforto que o verão pede e os sapatos dock sider (modelo clássico) são ideais para um visual mais trabalhado. Saem de cena os sapatos de fivela e de elastano e surge uma nova proposta com os sapatos de amarrar, que atendem também a um público mais conservador.



Fotos Mário Franzem

www.cdlicaxias.com.br

Plano de Saúde Empresarial e Convênio Odontológico.

Telefonia Móvel e Banda Larga 3G.

Previdência Privada.

Qualificação profissional com cursos e palestras.

Seleção de talentos.

Assessoria em cobranças.

Soluções de crédito com tecnologia de última geração.

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

# Venha para a CDL!

Desfrute das vantagens que só os associados têm.



[www.cdlcaxias.com.br](http://www.cdlcaxias.com.br)

Rua Sinimbu, 1415

[cdl@cdlcaxias.com.br](mailto:cdl@cdlcaxias.com.br)

**(54) 3209 9977**

Apoiando o desenvolvimento do **comércio** caxiense.

# Comissão de Segurança investe na prevenção

Criada em 2003, a Comissão de Segurança desenvolve ações preventivas e ostensivas em busca de maior segurança para o comércio. Em 2008, o trabalho de prevenção aos crimes, por meio de palestras e orientação teve destaque entre os lojistas. A comissão também deu continuidade ao monitoramento das câmeras de vídeo na área central e criou a Patrulha do Comércio Seguro.

“Neste ano a comissão teve muito trabalho porque, apesar de haver um esforço muito grande por parte da Brigada Militar, houve um avanço da criminalidade. Porém foram realizadas diversas ações específicas e que têm apresentado bons resultados”, afirma o pre-

sidente da Comissão de Segurança, Paulo Magnani.

Durante o período que antecede o Natal, a comissão realiza a tradicional Operação Papai Noel, que reforçou o policiamento nas principais áreas comerciais da cidade, e distribuiu 6 mil folders contendo dicas de segurança para comerciantes e população, além de telefones de emergência e endereços de serviços voltados ao setor. Além disso, já está nas ruas a Patrulha do Comércio Seguro, que irá atuar em caráter permanente, contando com quatro policiais treinados para atendimento ao varejo, duas motos e uma viatura. “Agora estamos buscando uma reunião com a Governadora para trazer mais reforço no policiamento”, destaca Magnani.

## Registro de Ocorrências

O registro de ocorrência por parte das vítimas é muito importante, no entanto, nem sempre é feito. Instrumento fundamental para a criação de estratégias de segurança mais focadas, o registro pode ser utilizado para cobrar providências da BM. Se há relatos de furtos e roubos, mas não há registro do fato, não é possível criar ações efetivas de combate ao crime.

## Dicas de segurança para o lojista

- Procure não realizar o mesmo percurso até a sua loja;
- Evite andar por locais mal iluminados todos os dias;
- Não deixe a caixa registradora à vista do público;
- Evite manter uma quantidade elevada de dinheiro na loja;
- Procure pagar seus funcionários por meio de estabelecimentos bancários;
- Acione os dispositivos de segurança de sua loja;
- Disponibilize estacionamento para clientes na zona central. Um acordo entre comerciantes, possibilitando o uso comum dos estabelecimentos, mesmo por clientes de outras lojas, pode ser uma boa saída.

○ Lojista

**CHINA IN BOX®**

**Um Feliz Natal!  
Cheio de Sabor!**

**Telentrega**  
**Pratos feitos na hora**  
**Estacionamento próprio**

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

Free Design





# Sua empresa é associada ao SPC?

Os índices de inadimplência, cada vez mais crescentes, são uma das principais preocupações da CDL de Caxias, que investe constantemente em ferramentas que auxiliem o lojista a ter uma venda cada vez mais segura. Sensibilizar esse lojista quanto à importância de consultar o banco de dados SPC é um dos grandes desafios.

“Temos hoje em Caxias do Sul mais de 67 mil pessoas registradas SPC. Mesmo assim, há um número ainda muito grande de lojistas que vendem sem fazer a consulta ou que demoram a registrar o cliente inadimplente. Isso prejudica não só a ele, mas a todo o comércio”, alerta o diretor do SPC, Pedrinho Ferrarini.

O aumento da inadimplência é mais comum em tempos de crise. E como lidar com a inadimplência? Antes de mais nada é preciso conhecê-la bem, sabendo quais os fatores que a ocasionaram. A partir daí, deve-se utilizar práticas preventivas,

podendo desta forma controlá-la.

Nas empresas dos setores do comércio e de serviços, a inadimplência costuma aumentar nos três primeiros meses do ano, em decorrência das vendas efetuadas em dezembro. E é justamente nesses meses iniciais que também ocorre queda nas atividades destes setores empresariais, deixando assim muitos empresários em dificuldades. Assim, o lojista, ciente do aumento da inadimplência no período após as vendas natalinas, ou seja, janeiro/fevereiro/março, deverá ser mais rigoroso na concessão de financiamentos, parcelamentos e aceitação de cheques.

É ideal também, no momento da concessão de crédito, identificar qual o grau de comprometimento da renda do consumidor, assim como o padrão de comportamento de seus pagamentos passados, podendo dessa forma avaliar se a prestação contratada tem chances de vir a ser paga ou não.

## Como o lojista pode se prevenir:

- Consultar o SPC;
- Exigir a apresentação de documentos pessoais: RG e CPF, confirmando a assinatura;
- Não aceitar que o cliente diga o número do RG e CPF, mas sim solicitar a apresentação dos documentos na hora da compra à vista - quando paga com cheque - ou parcelada;
- Solicitar comprovante de residência: contas de água, luz, telefone etc.;
- Requerer comprovante de renda: recibo de pagamento, declaração de imposto de renda, carteira de trabalho;
- Após esses procedimentos, efetuar a confirmação de dados do cliente por telefone fixo (confirmação de residência, de emprego ou de uma referência);
- Quando se tratar de cliente antigo, atualizar sempre os dados cadastrais, mantendo a confirmação por telefone;

www.cdlcaxias.com.br

18 O Lojista

# CENTRAL DE VACINAS UNIMED



## É PREVENÇÃO. É PROTEÇÃO.

Agora você tem a tranquilidade de contar com um local que lhe dá total segurança na aplicação de uma grande variedade de vacinas. Com a qualidade que já é um sinônimo da marca Unimed, a Central de Vacinas, que funciona junto à Medicina Preventiva, tem tudo para que você fique em dia com a sua saúde.

**Lembre-se:**

Vacinas não são só para crianças. Adolescentes, adultos e idosos também precisam se proteger. Profissionais da saúde, pessoas que viajam muito e aquelas que possuem doenças crônicas igualmente têm recomendações para tomar certas vacinas.

É indispensável a apresentação da prescrição médica e da carteira de vacinação.

ANS - nº 325571

Rua Sinimbu, 1183 - Fone: (54) 3225.5272 - [medicinapreventiva@unimed-ners.com.br](mailto:medicinapreventiva@unimed-ners.com.br)



**Unimed**

Nordeste-RS

## Campanha de trânsito

Para reduzir o número de acidentes envolvendo, principalmente, os jovens, a 5ª edição da campanha *Não Quero Morrer no Trânsito*, recebeu um enfoque diferente em 2008. Mais que causar impacto, a CDL Jovem quis educar e conscientizar. Desenvolvido pelo Departamento de Ação Social, o projeto foi realizado de 1º a 12 de novembro e teve como slogan 'Educação para o trânsito é o único caminho'.



No lançamento, a primeira ação foi a simulação de um acidente de trânsito com o trabalho de resgate de vítimas. Também neste dia foi exposto – suspenso por um guincho – um veículo acidentado. Além disso, durante o período da campanha houve panfletagens, distribuição de adesivos, exposição de fotos e de veículos acidentados, blitz orientativas em casas noturnas e educativa com o ônibus-escola da Visate e fixação de cartazes em lojas. Para a aproximação com seu público-alvo, a campanha contou também com festa de lançamento do site [www.naoqueromorreremotransito.com.br](http://www.naoqueromorreremotransito.com.br)

A campanha chegou ao fim, no entanto a camiseta do projeto continua à disposição. Seja você também um exemplo de responsabilidade e educação no trânsito vestindo camiseta "Não Quero Morrer no Trânsito". Saiba como obter a sua pelo fone (54) 3209.9981.

## Nova diretoria assume CDL Jovem

Desde o dia 11 de dezembro, a CDL Jovem está sob novo comando. Em evento na Cantina Dom Claudino, o empresário do setor de sistemas para gestão empresarial, Cristiano Pavinatto, assumiu o cargo de presidente no lugar de Diego Biglia. Pela primeira vez, o evento foi realizado com exclusividade para a cerimônia de posse e teve a intenção de realizar um resgate histórico do departamento. Por isso, contou com a presença de diversos ex-presidentes.

Pavinatto e os vices Everson Minetto e Oscar Panozzo compõem a 10ª diretoria da CDL Jovem. O novo presidente quer dar continuidade aos projetos e trabalhar pelo desenvolvimento dos integrantes da equipe. "Queremos alcançar o desenvolvimento através da qualificação do nosso grupo. A CDL Jovem ainda tem muito a crescer e não pode alçar um voo mais alto



enquanto todos os integrantes não estiverem preparados", destaca.

Pavinatto faz parte da CDL Jovem desde 2005 e adianta que na nova gestão, a campanha *Não Quero Morrer no Trânsito* terá maior destaque. "Hoje a campanha é o principal projeto da CDL Jovem, e em 2009 nós pretendemos torná-la maior ainda, com atividades pontuais que não sejam concentradas em apenas uma semana e, quem sabe, até expandiremos as ações para outras cidades da Serra."

## Projeto Profissional do Varejo forma 18 jovens

Fotos Mário Franzem



Os 18 alunos da segunda turma do projeto *Profissional do Varejo* receberam seu diploma no dia 19 de novembro. Durante a cerimônia, uma das alunas que participou da primeira turma, em 2007, a consultora de moda Scheila Oliveira Gomes deu seu depoimento sobre sua trajetória no comércio e oportunidades que teve após o projeto. "O curso foi bem produtivo e abriu muitas portas. Me aperfeiçoei e aprendi a ouvir mais o cliente, depois foi rápido para conseguir um emprego", conta.

O projeto é uma parceria entre a CDL Jovem e a FAS e tem como objetivo aprimorar e passar informações sobre o comércio. A iniciativa surgiu com

integrantes da CDL Jovem que, em um trabalho voluntário, montaram o curso e transmitem seus conhecimentos aos jovens. "Eles vêem no curso uma oportunidade de se colocarem no mercado, de conquistarem o primeiro emprego. Então participam com dedicação e interesse", destaca o coordenador do Departamento de Ensino da CDL Jovem, Oscar Ângelo Panozzo.

A seleção e triagem dos alunos são feitas pela FAS e a estrutura do curso e recursos disponibilizados pela CDL. Jovens de baixa renda são o público-alvo do projeto que tem expectativas de atender novas turmas no próximo ano.

Lojista

[www.cdlicaxias.com.br](http://www.cdlicaxias.com.br)

19

**U conexão URBANA**

você em seu melhor estilo

Shopping Triches, São Pelegrino e agora também na Tronca.

[www.conexaourbana.com.br](http://www.conexaourbana.com.br)



**Convênio Odontológico  
CDL/Dentalnor.**

**A CDL tem um presente pra você.**  
Mas só ganha quem é associado ao Plano de Saúde Empresarial.

- 20 procedimentos sem custo na novíssima clínica da Dentalnor
- Consulta semestral para diagnóstico e prevenção de doenças
- Tabela de valores diferenciada nos consultórios dos dentistas cooperados

Quem é associado ao plano de saúde empresarial também pode usufruir do convênio Dentalnor e dos 20 procedimentos de urgência na clínica da Dentalnor, sem pagar co-participação.

Pode também agendar sua consulta semestral sem ônus para prevenção de doenças bucais. E tem mais: são 84 consultórios odontológicos conveniados com tabela exclusiva e diferenciada para associados.

**Então, está esperando o quê?  
Associe-se e tenha mais um real motivo para sorrir!**

Confira o Guia do Usuário encartado nesta edição.



**dentalnor**  
CONVÊNIO ODONTOLÓGICO  
EMPRESARIAL DE SAÚDE

**Pronto-atendimento Clínica Dentalnor**  
Segunda a sexta: 8h às 12h / 14h às 18h  
Rua Garibaldi, 489/sala 41 - Caxias do Sul - RS  
Fone: (54) 3027.6495



Rua Sinimbu, 1415, 4º andar - Centro - Caxias do Sul - RS

Fone: **(54) 3209.9977**  
**www.cdlcaxias.com.br**



### Confraternização

No dia 20 de novembro aconteceu a última edição deste ano do Encontro de Confraternização e Relacionamento Associados CDL. A anfitriã deste sexto evento foi a Magnani Materiais Elétricos. Na oportunidade, um dos proprietários, Paulo Magnani, recebeu os convidados e apresentou o business da empresa. No mês de outubro, o Encontro aconteceu na Evviva Bertolini – loja especializada em móveis. Realizados a partir desta gestão, esses encontros têm o objetivo de promover a integração entre dirigentes e associados da entidade e permitir a troca de conhecimentos sobre as atividades de cada empresa.



### Unimed e CDL renovam parceria

O presidente da CDL, José Quadros dos Santos, e o Unimed Nordeste, e o presidente Antonio Oliveira Quevedo, renovaram a parceria entre as entidades, no patrocínio da Unimed para os Encontros Empresariais da CDL para 2009. Esses encontros têm como objetivo aproximar a CDL dos empresários. Durante as reuniões, são apresentados os produtos, serviços e convênios oferecidos pela entidade, como o Plano Empresarial de Saúde Unimed, e de que forma o lojista pode se beneficiar sendo associado da CDL.



### SPC Caxias do Sul participa de Seminário Nacional

A coordenadora do SPC Caxias do Sul, Adriana Monteiro participou do 75º Seminário Nacional de SPC's nos dias 7 e 8 de novembro, em São Paulo. O evento, que discutiu assuntos referentes aos processos do dia-a-dia do SPC, apresentou novidades, incluindo a ampliação do portfólio do SPC que, agora, além de informações de crédito, traz produtos de decisão, de

marketing e de rede, bastante eficientes.

Neste ano o evento teve como tema: Você está pronto para remar? Com ou sem vento: REME! Cerca de 200 coordenadores de SPC, executivos e jurídicos de CDL's de 16 Estados que são atendidos pelo SPC Brasil participaram do seminário. A próxima edição já tem data e local definidos, será em março de 2009 em Brasília.

### Empresário: é hora de contribuir

Apoiar o Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Caxias do Sul é uma forma de os empresários caxienses demonstrarem sua preocupação com a situação da infância e da juventude. As doações, que podem deduzir até 1% do valor do Imposto de Renda Devido, podem ser feitas por empresas tributadas pelo lucro real, até o último dia útil do ano.

“Aplicamos, em 2008, R\$ 1,5 milhão em projetos sociais, mas segundo estimativa da Receita Federal, Caxias possui potencial para destinar R\$ 8 milhões para o Fundo”, destaca Sérgio Formolo, representante da CDL no Comdica.

Mais informações sobre a campanha “Contribuir não custa nada” pelo (54) 3202.2094, pelo e-mail [comdica@caxias.rs.gov.br](mailto:comdica@caxias.rs.gov.br) ou no [www.contribuirmaocustanada.com.br](http://www.contribuirmaocustanada.com.br)

Fotos Rogério Aver Pizzolato



### CDL homenageia Jornal Pioneiro pelos 60 anos

Completar 60 anos de atuação, buscando sempre atender os interesses da sociedade, é motivo de comemoração. Para destacar o sucesso do Jornal Pioneiro e prestar uma homenagem, a CDL Caxias, representada pelo presidente José Quadros dos Santos, entregou uma placa alusiva aos 60 anos de fundação do jornal ao diretor regional da RBS Caxias, Luís Fernando Zanini.

A entrega ocorreu durante a reunião-almoço do dia 12 de novembro, quando estiveram presentes para prestigiar a premiação o editor-chefe Roberto Nielsen, o gerente Comercial Marcelo Fabris, o coordenador de Circulação, Roberto Zoratto, o editor de Política, Stefan Ligocki, e a editora de Economia, Andrezza Cunha.

### CDL altera estatuto

Durante a Assembléia-Geral Ordinária de outubro, foram aprovadas alterações no Estatuto da Entidade. Com esta atualização, além de ficar mais abrangente, o estatuto foi adequado à legislação vigente. Mesmo antes de ser alterado, este estatuto servia de modelo para as demais CDLs. A última mudança ocorreu em abril de 2007, quando houve uma alteração na data para eleição.





## Presidente da FCDL apresenta campanha de liquidação

O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do RS (FCDL-RS), Vitor Augusto Koch, esteve em Caxias do Sul na última quarta-feira, dia 10, para apresentar a campanha da liquidação de verão 2009. A promoção, que no ano passado a campanha recebeu o nome de Liquida Tchê, abrange todo o estado e deve ocorrer em fevereiro próximo.

Durante reunião-almoço, Koch desta-

cou as principais novidades, entre elas a busca pelo maior envolvimento das CDLS no projeto. Aplicar o preço com desconto concreto às mercadorias a fim de realizar o sonho dos clientes, é um dos objetivos a serem trabalhados junto aos lojistas. Caxias do Sul, que há sete anos promovia o Liquida Caxias, campanha de liquidação de verão em nível local, a partir de 2009 estará engajada na campanha estadual.



Luiz Chaves



## Assembléia Festiva

Após um ano cheio de atividades, nada melhor que comemorar ao lado das pessoas que fizeram parte da equipe e contribuíram para o sucesso de cada projeto. Para isso, a CDL realizou, em parceria com o Sindilojas, na sexta-feira, dia 5 de dezembro, a Assembléia Festiva de Final de Ano. Associados, diretores, funcionários das duas entidades e convidados se reuniram para prestigiar o evento no restaurante Sica da CIC, em clima de descontração e amizade.

## Entidades entregam pleito ao Tribunal de Justiça do Estado

Preocupadas com as questões que envolvem a segurança pública em Caxias, CDL e CIC representando as entidades empresariais da cidade, em conjunto com a Prefeitura, OAB Subsecção

Caxias, e representantes do Judiciário entregaram no dia 4 de novembro, ao presidente do Tribunal de Justiça do Estado, Desembargador Arminio José Abreu Lima da Rosa, um pedido de elevação de entrância da Comarca de Caxias do Sul.

“Ficamos muito satisfeitos e otimistas com esse encontro. E, a partir de agora,



Arquivo TJE

vamos concentrar nossos esforços na aprovação deste pedido que com certeza trará enormes benefícios a toda a comunidade”, afirma o presidente da CDL, José Quadros dos Santos.

Outro assunto abordado no encontro foi a instalação do 2º Juizado da 5ª Vara Cível e a criação da 4ª Vara Criminal, pleitos entregues ao Tribunal em novembro do ano passado e já aprovados pela Assembléia Legislativa. A expectativa é de que as novas varas iniciem suas atividades em março de 2009.

## CDL Caxias homenageia Clube Juvenil

Os 80 anos do Clube Juvenil foram homenageados na noite de 13 de novembro, pela CDL de Caxias do Sul. Como forma de reconhecimento, o presidente da CDL José Quadros dos Santos entregou ao presidente do Clube, Renan Ribeiro Mendes, uma placa

alusiva à data. A homenagem foi prestada durante o Concerto em comemoração aos 80 anos do prédio, que aconteceu no Clube Juvenil e fez parte da programação de lançamento do Natal Brilha Caxias – um evento realizado pela CDL e pela Prefeitura.



Mário Franzem

## CDL Entrega cheque para a LEFAN

O valor arrecadado com a palestra *Espiritualidade nas Organizações*, ministrada pelo Frei Jaime Bettiga, foi repassado à Lefan. O cheque foi entregue pelo presidente da CDL, José Quadros dos Santos, ao Frei Bettiga.

A palestra abriu o 1º Ciclo de Palestras organizado pela CDL Ensino. A série de encontros teve com objetivo proporcionar aos lojistas a oportunidade de assistir



a debates sobre temas atuais e diversificados. O ciclo promoveu ainda outros dois encontros. O especialista em Iluminação Comercial, Gerson Tirpe, falou sobre *Iluminação de Interiores e Automação Comercial e Residencial*, e o

administrador de empresas e gerente de Negócios da RR Donnelley Moore, Eli Antonio Endres, ministrou a palestra *Solução Moore Para Nota Fiscal Eletrônica*.



# Novo SPC. Segurança na hora de fazer negócios.

## Vantagens do novo SPC

- novo sistema de consulta
- salto de 100% em qualidade e confiabilidade
- maior rapidez no acesso ao sistema e respostas
- soluções de crédito personalizadas (tipos de consultas de acordo com as necessidades da empresa)
- nova tela para consultas
- gestão de arquivo de seus registros e movimentações
- registro/cancelamento via web
- notificação com boleto bancário

O novo SPC está muito mais moderno e funcional. A partir de agora, você pode contar com inúmeras vantagens na hora de fazer negócios. É o novo Sistema de Proteção ao Crédito, ainda mais completo e dinâmico, que vai garantir tranquilidade e segurança na concessão de crédito. Aproveite e seja um associado!

Uma solução para cada necessidade: *SPC Crédito/Cheque, SPCheques, SPC Profissional Liberal, SPC Pessoa Jurídica e SPC Condomínios.*



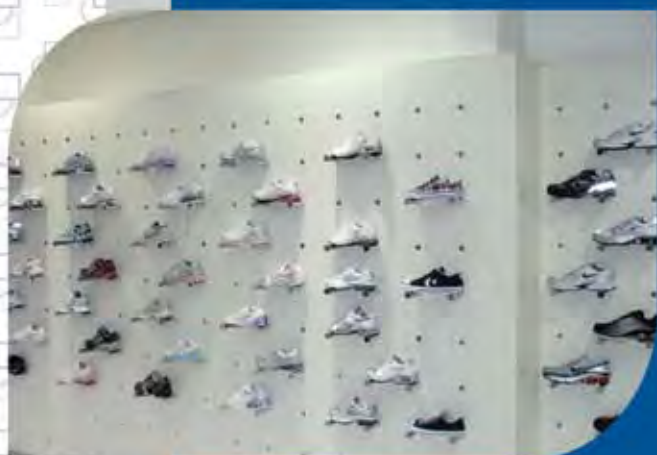
Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

Rua Sinimbu, 1415, 4º andar - Centro - Caxias do Sul - RS

Fone: **(54) 3209.9977**

Atendimento web: **www.cdlcaxias.com.br**

# 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