

associado / União alicerça sucesso da São Diego



Ano 1
Nº 4
Janeiro/
Fevereiro
de 2007

O Lojista

em Revista

Perspectivas
O que projetam
as lideranças
empresariais
para o ano
de 2007

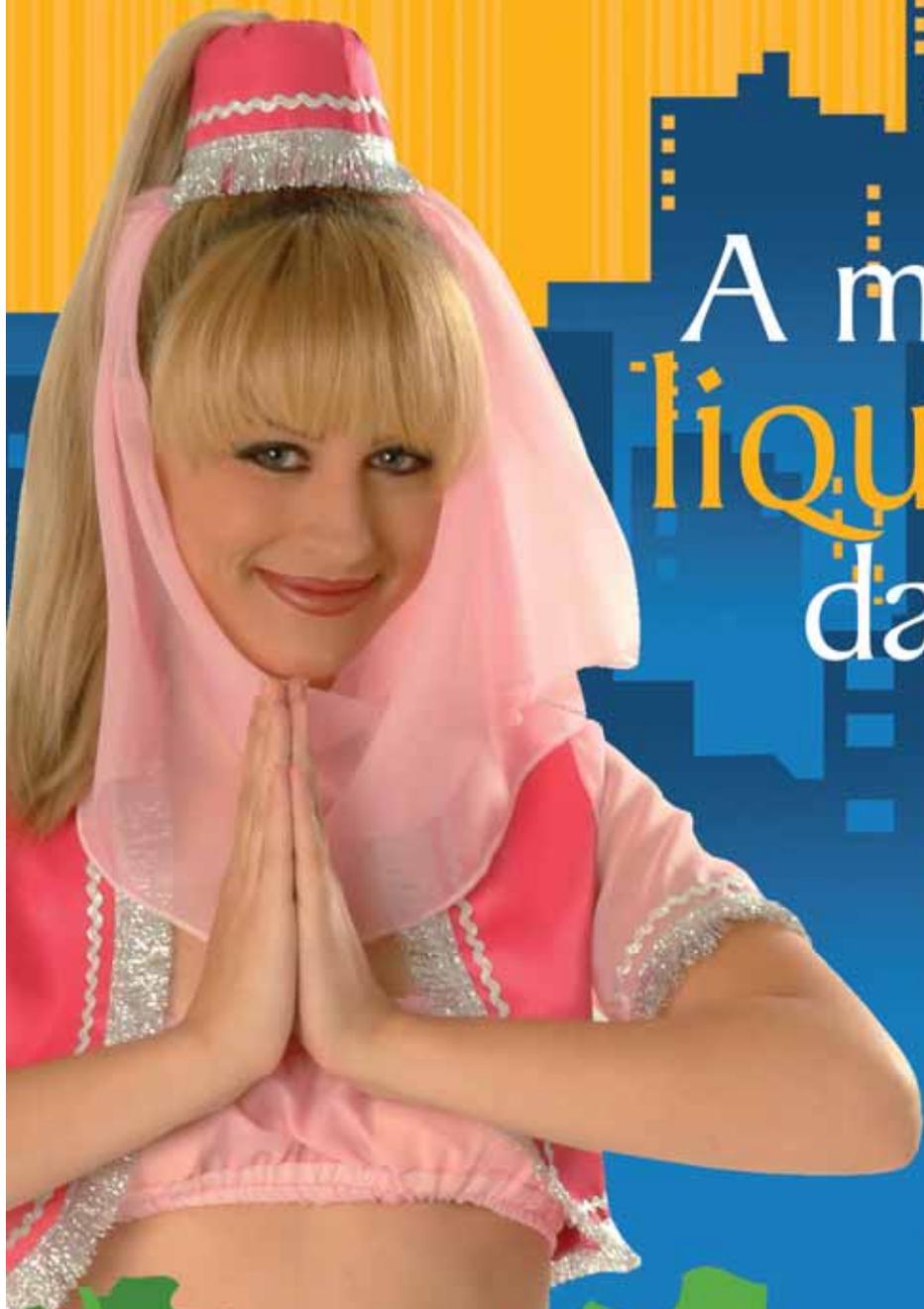
Revista bimestral da CDL de Caxias do Sul

crédito

A CDL garante seu cheque

vendas

Liquida Caxias aquece comércio



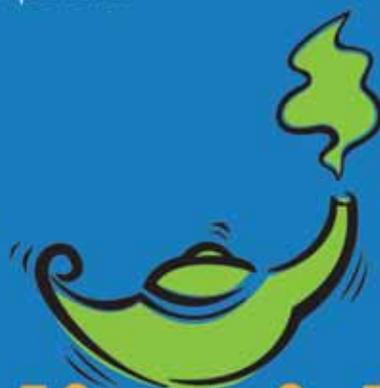
A maior liquidação da cidade

**A maior liquidação do ano
está de volta**

Voe para os locais identificados com a campanha e não perca a chance de economizar. Compre tudo o que deseja com preços e condições especiais, além de descontos de até **70%**. São mais de 2.000 estabelecimentos participantes. Aproveite!

**Compre aqui
e faça economia!**

Realização:



**liquida
caxias**

A liquidação genial

Publicação bimestral 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 1 - Nº 4 - Janeiro/Febrero de 2007

Presidência 2005/2006 – Milton Corlatti
Vice-presidência – José Quadros dos Santos (1º vice-presidente); Renato Corso (2º vice-presidente)
Diretoria – Ivandro Roberto Polidoro (1º diretor-secretário), Ivanir Antônio Gasparin (2º diretor-secretário), Valmor Concatto (1º diretor financeiro), Ivonei Miguel Pioner (2º diretor financeiro).
Presidência Conselho Consultivo – Pedrinho Ferrarini
Diretoria Executiva – Sirlei Bertollo
Gerência Comercial – Joceli Silva da Silva
Relações Públicas – Sílvio Cesar Munaretto
Auditoria Independente – Volnei Ferreira de Castilhos
Conselho Editorial – Adriana Silva, Renato Corso, Sirlei Bertollo e Sílvio Cesar Munaretto

Departamentos

CDL Controladoria – Valter Agostinho Minúscoli;
CDL Cobrança – Valmor Concatto e Gustavo Perini;
CDL Empregos – Parvati Posser e Daniela Rossi Carlin;
CDL Ensino – Arcângelo Zorzi Neto; **CDL Jovem** – Renato Corso e Leonardo Beretta; **CDL Meio Ambiente** – Ivonei Miguel Pioner e Renato Luiz Fedrizzi; **CDL Patrimônio** – Ivandro Luis Pioner; **CDL Segurança Pública** – Ivanir Antônio Gasparin e Paulo Ricardo Magnani; **CDL Tecnologia** – Renan Tedesco e Luiz Antônio Kuyava; **CDL Turismo** – J. Henrique Elustondo e Cristian Horbach; **Assuntos Extraordinários** – Paulo Ricardo Magnani e Victor Hugo Gauer; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários** – Ivandro Roberto Polidoro e José Quadros dos Santos; **Ação Social** – Sérgio Formolo e Renato Luiz Fedrizzi; **Economia e Estatística** – Miguel Frederico Fortes e Julian Bianchini; **Marketing** – Ivanir Antônio Gasparin e Carmem Dalcin; **Produtos, Serviços e Convênios** – Alcides Perini e Luiz Giacomini; **Social e Eventos** – Nelson Lisot e Analice Carrer; **SPC Brasil** – Pedrinho Ferrarini e Milton Corlatti; **Distrito 4** – Victor Hugo Gauer e Rogério De Todelo

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTM – Conselho Municipal de Trânsito e Transportes – Nelson Lisot
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 – Miguel Fortes
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi

Produção e Execução

Enter Consultoria em Comunicação
Rua Cel. Flores, 810, sala 700 - 7º andar
Edifício Comercial do Silo
Bairro São Pelegrino
Fone: (54) 3028.2868
Fone/Fax: (54) 3028.3894
enter@entercaxias.com.br



Edição: Adriana Silva (MTb 8823)
Reportagem: Adriana Silva e Juliana Almeida
Projeto Gráfico e Diagramação: Marli Superti
Revisão: Simoni Schiavo (MTb 8821)
Capa: Gilmar Gomes
Impressão: Editora São Miguel
Tiragem: 4.000 exemplares

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

5 vendas Liquida Caxias

Promoção chega na sua quarta edição apostando nas sólidas parcerias e na credibilidade do projeto

10 matéria de capa O que esperar do novo ano

Lideranças empresariais dizem o que esperam de 2007. O otimismo é ponto comum nas projeções



9 Eu, associado As conquistas da São Diego

Rede de lojas cativo clientes cativos nos bairros de Caxias do Sul apostando no bom atendimento

14 teste Flexibilidade: teste a sua

Você é uma pessoa flexível? Qual a sua atitude diante de imprevistos? Responda às questões e veja o resultado

12 ponto de venda Avanços tecnológicos

Sua loja ou empresa está pronta ou sabe como tirar proveito da invasão tecnológica

16 crédito Cheque Garantido

CDL coloca à disposição dos associados este novo serviço. Saiba como funciona e entre em contato com a entidade





O *Liquida Caxias* é de todos

Uma das maiores dificuldades enfrentadas pelo comércio varejista é encontrar formas de minimizar o prejuízo causado pela redução das vendas após datas comemorativas ou nos períodos sazonais de baixos negócios. Com a proposta de amenizar este problema e estimular o consumo nessas épocas, a CDL promove há quatro anos o *Liquida Caxias*.

A promoção, que conquistou a simpatia e a credibilidade dos comerciantes de Caxias do Sul, cresce ano a ano e para esta edição pretendemos chegar a 2 mil empresas de comércio e serviços inscritas nesta que já é uma das maiores promoções do segmento no Rio Grande do Sul.

Escolhemos o mês de fevereiro para a campanha por ser tradicionalmente um período de baixas vendas. E por isso o *Liquida Caxias* já é visto como um marco na movimentação do comércio caxiense e uma possibilidade de aumentar as vendas em um período fraco. Existem muitas promoções sendo feitas, mas uma ação como essa que envolve todos os setores da cidade, é liquidação de verdade.

Com o *Liquida Caxias* vamos aumentar as possibilidades de as pessoas irem às nossas lojas e podermos facilitar as vendas, oferecendo melhores condições as nossos clientes. Estamos investindo em mídia na qual todos podem participar de forma cooperada, decorando suas lojas com o kit que é distribuído gratuitamente,



identificando externam e internamente com a programação visual que indica o estabelecimento como participante desta promoção.

Para fazer parte basta preencher o Termo de Adesão e respeitar as regras estabelecidas - não há qualquer custo de inscrição. A confiança no *Liquida* é tão grande que a prefeitura é uma das patrocinadoras, junto com a própria CDL, e temos apoio da Caixa Econômica Federal, BrasilTelecom e Procon.

Este ano treinamos, através da CDL Ensino, mais de 300 lojistas que estão melhor preparados para as liquidações. Estamos, desta forma, conscientizando o lojista da importância das liquidações feitas na época certa e de forma planejada.

Paulo Magnani
Diretor de Assuntos Extraordinários

Espaço do Leitor



Você pode participar da revista enviando mensagem para o e-mail leitor@entercaxias.com.br, telefones/fax (54) 3028.2868 - 3028.3894 ou para a Rua Cel. Flores, 810, sala 700, Centro Comercial Silo, São Pelegrino, Cep 95034-060, Caxias do Sul (RS), com o assunto *O Lojista - em Revista*.

As correspondências devem ser encaminhadas com a identificação do remetente, empresa que trabalha, formação ou atividade que exerce. *O Lojista* reserva-se o direito de selecioná-las e resumí-las para publicação.

Anuncie

O Lojista - em Revista é uma publicação bimestral da CDL de Caxias do Sul. São 4 mil exemplares distribuídos gratuitamente

Faça parte
(54) 3025.2552



Rua Coronel Flores, 376 • São Pelegrino
95000-000 • Caxias do Sul • RS
Fone (54) 3223.3369 • www.topdown.inf.br

O Instituto TOPDOWN está com a primeira Escola de Vendas de Caxias do Sul e lança o primeiro **Curso Técnico em Empreendedorismo Comercial** reconhecido pelo MEC.

Matricule-se! Início das aulas 26/02/07

Inscrições até 23/02 pelo - fone (54) 3223 3369

Parceria com a Escola São Pelegrino

Ligue e informe-se!



Cidade em clima de Liquida Caxias

Receita de Sucesso:

Os preços mais baixos combinados com as facilidades no pagamento e forte divulgação, estimulam o consumidor a comprar no período

Criar formas de atrair e conquistar clientes é um dos grandes desafios dos lojistas. As promoções e liquidações estão entre as estratégias que podem ser usadas para atingir esse objetivo. A partir do momento que o cliente entra na loja, um bom atendimento e uma venda que o satisfaça irão garantir que ele volte outras vezes e, inclusive, indique sua loja aos amigos. Pensando no resultado positivo que uma liquidação planejada traz ao comércio, a CDL realiza de 6 a 18 de

fevereiro a quarta edição do Liquida Caxias.

Mobilizar os lojistas na concessão de descontos reais, alongamento dos prazos e redução dos juros durante a campanha estão entre os objetivos da campanha. Com a meta de atingir 2 mil empresas, a CDL ministrou cursos de capacitação para os lojistas e negociou parcerias com fornecedores, empresas, bancos e prefeitura. Se você não escreveu sua empresa, ainda há tempo. Basta entrar em contato com o Departamento Comercial da CDL pelo telefone 3209.9977.

Atraia os clientes com:

- ◆ Oferta de preços
- ◆ Concessão de descontos reais
- ◆ Alongamento dos prazos
- ◆ Redução de juros
- ◆ Brindes ou qualquer outra vantagem

Objetivos do Liquida:

- ◆ Incentivar consumidores a comprar no período - gerar negócios
- ◆ Tornar o mês de fevereiro um mês atrativo para as vendas
- ◆ Incentivar a participação das empresas
- ◆ Motivar lojistas, consumidores e comunidade
- ◆ Fixar esta data no calendário de atividades da cidade

10 dicas para sua loja ter sucesso no Liquida Caxias

1. Entre no clima da campanha
2. Apresente a programação do Liquida Caxias para seus funcionários
3. Avalie bem os produtos que devem entrar na liquidação
 - a) Produtos de alto estoque e produtos de moda
 - b) Produtos formadores de imagem e produtos de ponta
4. O desconto em maior destaque
5. Motive sua equipe de vendas
6. Capriche na decoração
7. Invente formas próprias de incrementar a promoção
8. Dê uma atenção especial para a vitrina
9. Ative seu banco de dados
10. Esteja preparado para atender bem seus clientes

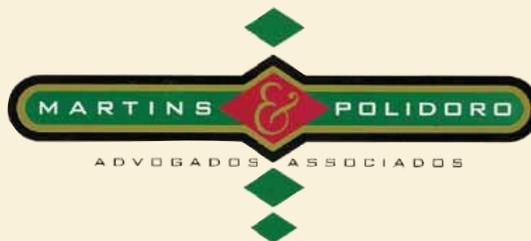


○ Lojista

www.cdlcaxias.com.br

5

Primeiro escritório de advocacia do Brasil com certificação NRB ISO 9001:2000



Direito Civil, Empresarial, Tributário e Trabalhista

Rua Os 18 do Forte, 1110, 6º andar, Caxias do Sul - RS - Fone: (54) 3228.5859
 www.martinspolidoro.com.br - e-mail: advogados@martinspolidoro.com.br



- ♦ Nome completo: Márcia Costa
- ♦ Uma crença: Com Deus não se discute, pois ele sempre tem razão
- ♦ Uma idéia fixa (nos negócios): Quando se faz parte de algo, a melhor forma de pensar em si é pensar no todo

Ousadia na medida certa

A originalidade e a ousadia desta aquariana de 36 anos começou aos 14 anos quando trabalhava fazendo entregas numa floricultura. Aos 15 anos, passou a ser uma das sócias desse pequeno comércio e, aos 17, abria sua primeira loja na área de vestuário. A pouca idade e a falta de recursos não foram obstáculos para criar uma empresa que hoje é reconhecida nacionalmente e acumula prêmios: Loja Modelo do *Cliente Oculito*, Lojista do Ano do Shopping Iguatemi Caxias, Troféu Mercador, seis prêmios em São Paulo em concursos de moda (esses renderam à empresa quatro carros zero quilômetro), além de várias outras pre-

miações.

Formada em Administração de Empresas pela Universidade de Caxias do Sul (UCS) e pós-graduada em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), a diretora da Drops de Menta atua como Coordenadora do Núcleo de Comércio e Serviço de Competitividade da Serra Gaúcha da CIC, é diretora do Sindilojas Caxias e da Alic e foi diretora de Marketing da Festa Nacional da Uva 2006.

Entre as administradoras mais respeitadas do meio empresarial, Márcia conta nesta entrevista um pouco da sua história e fala sobre seus projetos, além de dar dicas sobre como crescer com qualidade.

A Drops

A loja de vestuário, calçados e acessórios Drops de Menta surgiu em 1996 com o objetivo de ser um modelo que pudesse ser franqueado para outras cidades do país. Hoje a rede caxiense já contabiliza quatro lojas em Caxias do Sul e franquias em Bento Gonçalves, Garibaldi, Farroupilha, Novo Hamburgo e Fortaleza, empregando mais de 120 pessoas.

Um carro *Aero Willys* anos 60 original exposto nas fachadas das lojas é a marca da Drops de Menta. Inovações como atendimento vip com hora marcada, serviço de personal stylist, provadores com luz do dia e luz da noite, formas de treinamento diferenciadas para equipe e ações de marketing que envolvem a comunidade são ações que refletem a administração futurista de Márcia Costa.

www.cdlcaxias.com.br

6 O Lojista

Os melhores pacotes de viagem você encontra aqui!
Viagens Nacionais e Internacionais.

VARIG TAM AGGA TOUR TAM CVC GOL

AGGA
A sua viagem começa aqui! Tour

Rua Alfredo Chaves, 526 - Sl. 2 - eq. Bento Gonçalves
Caxias do Sul - RS - (54) 3025.6688 - aggatour@aggatour.com.br

"A realização profissional está intimamente ligada aos resultados positivos, é o reconhecimento de um trabalho feito com paixão."

O Lojista – Por que optou por abrir um negócio na área de moda?

Márcia Costa – Por vocação

OL – Você sempre gostou de moda?

Márcia – Quando tinha 10 anos já desenhava os modelos de roupas e as reformas das roupas usadas que ganhava para a costureira da minha rua fazer...

OL – Como surgiu a idéia Drops de Menta?

Márcia – Após ter me formado, planejei criar uma marca que pudesse crescer em forma de franquia, criar uma loja com padrões de atendimento e que pudesse cumprir sua missão: "Transformar a compra em uma experiência agradável, proporcionando felicidade" e esta felicidade tanto para o público externo, quanto para o público interno da empresa.



Fotos Gilmar Gomes

OL – A Drops de Menta é diferente por que ...

Márcia – Todas as empresas são diferentes umas das outras e todas têm conhecimentos peculiares. O que é bom para minha empresa não necessariamente é bom para outra. Acredito que devemos buscar o diferencial, mas sem reinventar a roda, pois benchmarking é uma prática que nos ajuda muito, sem cópia, mas melhorando o que já se faz no mercado.

OL – Se você fosse começar um negócio hoje, com a experiência que tem, o que faria novamente e o que deixaria de fazer?

Márcia – Creio que teria que fazer tudo o que fiz, mas faria com mais tranquilidade, aproveitando mais a jornada, como estou fazendo hoje. Com certeza o que não faria novamente é tardar decisões e coisas que deveria ter dito ou feito com relação a pessoas, empresas, entidades, pois hoje não deixo de me posicionar sobre o que acho errado.

Aprendi que não devemos reclamar e sim fazer tudo que está ao nosso alcance.

OL – Se fala muito em qualidade, atendimento, personalização. Na sua opinião o que o consumidor procura hoje?

Márcia – TUDO! Ele quer qualidade sim, mas qualidade em tudo, no ambiente, nas pessoas, nos produtos e na operação como um todo. Em atendimento ele quer ser especial, pois a compra não é somente adquirir produtos, mas adquirir sonhos, e ter experiências agradáveis durante as compras.

OL – O que é necessário para fidelizar o cliente e conquistar novos?

Márcia – Muita dedicação em estar sempre à frente das suas necessidades.

OL – Quais os planos da marca?

Márcia – Crescer, mas de forma sustentada e a longo prazo, hoje já temos mais de 20 pedidos de franquias para outras cidades, mas nosso objetivo não é ser grande e sim ser melhor.

O Lojista

cooperação



Uma simples palavra pode mudar a sua vida

A Cooperativa de Crédito Sicredi Caxias do Sul é uma instituição parceira que orienta e apóia os empreendedores da indústria, comércio, serviços e pessoas físicas em geral. A assistência financeira do Sicredi tem as taxas e tarifas mais acessíveis entre as instituições financeiras. Sicredi é sinônimo de cooperativismo, a palavra-chave para o crescimento.



Caxias do Sul

Borges de Medeiros, 578 Fone: 3220.1200 sicredi@sicredicaxias.com.br



"Acredito muito na sorte e descubro que, quanto mais trabalho, mais sorte tenho".

Stephen Leacock

Buscando a boa sorte



Sempre ao iniciar um novo ano retomamos metas, objetivos, novas promessas, ...enfim novos sonhos. Embora seja um período de constantes desafios e dificuldades em todas as áreas, sejam econômicas, sociais, emocionais, espirituais, físicas, profissionais, prevalece a esperança de um ano melhor. Desejamos para nossa vida, para os nossos familiares, amigos e para a coletividade um mundo melhor com mais paz, felicidade, saúde, trabalho, sucesso e Boa Sorte. Aliás, as dicas que as psicólogas da CDL Empregos Salete Rech Molin e Elizandra Dors Fortuna relacionam abaixo estão no livro *A Boa Sorte - Criando as condições de*

sucesso na vida e nos negócios dos autores Alex Rovira Celma e Fernando Triás de Bes.

Se você sempre acreditou que a sorte é uma questão de acaso, este livro vai fazer você rever este conceito e trará uma grande transformação em sua vida. Nesta fábula de linguagem cativante e inspiradora, há uma lição simples, mas profundamente significativa: a sorte nada tem a ver com um acontecimento fortuito - cabe a nós criarmos as condições para que ela aconteça em nossa vida.

Então, já que a boa sorte depende de nós, como você está buscando a sua boa sorte? Sonhe! Planeje! Faça acontecer e ela virá.

1- A BOA SORTE é criada por você, por isso dura para sempre.

2- Muitos são os que querem ter A BOA SORTE, mas poucos os que decidem buscá-la.

3- Crie novas circunstâncias para A BOA SORTE.

4- Preparar as condições favoráveis para A BOA SORTE não significa buscar somente o benefício para si mesmo. Criar as condições nas quais outros também ganham atrai A BOA SORTE.

5- Se você deixar para amanhã o trabalho que precisa ser feito, A BOA SORTE talvez nunca chegue. Dê o primeiro passo. Faça isso hoje mesmo.

6- Procure nos pequenos detalhes o que for aparentemente desnecessário, mas imprescindível.

7- Para quem se dedica a criar condições favoráveis, o acaso não é motivo de preocupação.

8- Ninguém pode vender a sorte. A BOA SORTE não se compra. Desconfie dos vendedores da sorte.

9- Após criar todas as condições favoráveis, tenha paciência, não desista. Para alcançar A BOA SORTE, tenha confiança.

10- Para criar A BOA SORTE é preciso preparar as condições favoráveis para as oportunidades. Elas estão sempre presentes!

EDUCAÇÃO, CULTURA E CONHECIMENTO.

Sustentada pela responsabilidade com o futuro, a missão de produzir conhecimento é a base de tudo aquilo que a FSG considera como principal objetivo: promover e compartilhar Educação, Cultura e Conhecimento a todas as gerações, com competência, criatividade e emoção, ajudando a formar profissionais completos e aptos a enfrentar o mercado de trabalho. Venha você também fazer parte da FSG.



• GRADUAÇÃO • PÓS-GRADUAÇÃO • EXTENSÃO • IDIOMAS



Rua Os Dezoito do Forte, 2366 - Fone (54) 2101.6000 - www.fsg.br

Com a bênção dos filhos

De associado para associado

"Em um mercado de produtos semelhantes, preços muito parecidos e concorrência acirrada, o atendimento prestado ao cliente pela equipe de vendas tornou-se um fator de grande importância. É através dele que se pode desenvolver um bom relacionamento com o cliente, buscando a sua fidelização."

Diego Rizzo

Avocação de vendedor de Valtuir Rizzo começou em casa: na década de 80, adquiria mercadorias e com a ajuda da esposa, Dalva, fazia da residência no bairro Santa Catarina uma pequena loja. Por causa disso, ele resolveu abrir um comércio varejista no bairro Bela Vista em 1984, e o batizaram pelo nome do primogênito da família: Diego. Com a conquista de clientes, seu Valtuir resolveu expandir a clientela. Cinco anos mais tarde, em 1989, quando nasceu o filho Diego, abriu outra loja no bairro Santa Catarina e a batizou com o nome de Diogo Modas.

"O começo não é fácil, os desafios são grandes, mas com determinação e força de vontade conseguimos superá-los", conta Valtuir.

Durante 12 anos, o crescimento do negócio se confundiu com o de Diego. "Eu cresci dentro das lojas", conta o administrador, que hoje está com 23 anos. Para atender a outros bairros, em 2001, Valtuir apostou na data de nascimento do filho mais novo - 1º de maio, Dia do Trabalho - para abrir outro ponto de venda. No dia 2 de maio, moradores do bairro São Ciro e arredores já podiam contar com roupas masculinas, femininas, infantis, artigos esportivos,

brinquedos e calçados à venda na São Diego. "A data coincidiu, não foi superstição", explica Valtuir.

Mais uma vez, agora em 2005, o feriado de 1º de maio marcou uma nova etapa. A empresa expandiu os negócios e abriu sua quarta loja no bairro Kayser. "Nós conseguimos reconquistar os clientes do bairro Bela Vista, que se mudaram pra cá há alguns anos", comenta Diogo, hoje com 17 anos e que ajuda na mais nova filial da família. Com a abertura desta quarta filial, a família resolveu consolidar o nome São Diego, que inclusive já está em processo de registro de marca.

Diego também utilizou a experiência na loja para elaborar seu trabalho de conclusão do curso de Administração de Empresas pela UCS na metade de 2006. Ele resolveu estudar a formação da primeira loja no Bela Vista. Com isso, pôde perceber que em 2007 a loja poderá se dedicar a novas estratégias de marketing e à descentralização do controle da empresa. "A promoção da loja hoje depende muito do marketing boca-a-boca. Esperamos utilizar outras ferramentas de promoção de vendas", explica Diego.

A parceria com a CDL traz vários benefícios à empresa. "Utilizamos a consulta ao SPC pela internet, que auxilia nas deci-



Fotos Gilmar Gomes

sões de crédito, e realizamos cursos que são oferecidos pela CDL Ensino", diz Diogo. Além disso, o grupo também recruta funcionários através dos serviços da CDL Empregos.

A proximidade do cliente com os proprietários é algo muito valorizado na Loja São Diego. É de grande importância que a comunicação entre empresa e seu público seja estimulada para entender melhor às suas necessidades, o que pode auxiliar em melhorias no atendimento, na tomada de decisões e na definição do mix de produtos. Hoje a empresa possui 20 funcionários e cerca de 8 mil clientes distribuídos pelas quatro lojas do grupo.

Acima, Diogo, Valtuir e Diego e, na foto abaixo, Diogo junto com os funcionários na filial do bairro Kayser





"O ano se inicia com expectativas favoráveis e em clima de otimismo. Acreditamos que a economia brasileira pode crescer a uma taxa entre 4% e 4,5%, o que permitiria um aumento considerável nos postos de trabalho. Sem dúvida é um crescimento ainda insuficiente, porém, se comparado com os índices medíocres de anos anteriores, será determinante para alavancar o desenvolvimento. Aliás, temos insistido que há muito tempo o Brasil precisa de mudanças estruturais que o façam atingir um nível de crescimento adequado às suas reais necessidades. Dentre elas, destacamos o nosso compromisso com os milhares de jovens que todos os anos chegam ao mercado de trabalho e precisam de oportunidades de empregos. Nossa expectativa é de que as medidas do governo federal para acelerar o crescimento da economia proporcionem as condições favoráveis para que o País chegue a este novo patamar de desenvolvimento. Só assim conseguiremos um Brasil socialmente justo, com mais empregos, maior distribuição de renda e melhor qualidade de vida para o cidadão".

João Francisco Müller
Presidente da CIC Caxias do Sul



Gilmar Gomes

O que esperar de 2007

Todo começo de ano é sempre época de expectativas e planejamentos. Mas 2007, particularmente, dá início à uma fase repleta de esperanças. O brasileiro aguarda as mudanças que os governos Federal e Estadual promoverão para aumentar o crescimento da economia e melhorar as condições de vida da população.

No ano passado, os juros básicos caíram e o crédito expandiu. Por outro lado, o Brasil viveu uma das maiores crises políticas de sua história. De qualquer forma, o otimismo sem-

pre se renova no início de um novo ano e o desejo de todos nós é que mudanças estruturais necessárias sejam promovidas neste país.

A capacidade de manter a estabilidade e, ao mesmo tempo, induzir o aumento do investimento, enquanto a economia mundial desacelera, são os desafios do Brasil para o próximo ano. Estão aí as oportunidades e os riscos de encerrar 2007 melhor do que o momento que vivenciamos.

Mas o que projetam as lideranças empresariais para este ano? Otimismo é um sentimento comum.

"Muitas expectativas e também dúvidas acompanham a entrada deste novo ano. As transformações e evoluções acontecem com rapidez surpreendente. Estaremos em 2007 presenciando a chegada da lavadora de roupas a vapor, que consumirá menos 35% de água e 21% de energia, vinhos e amassados em seu processamento serão retirados, dispensando o uso do ferro de passar. A popularização da tecnologia é fato, cada vez mais pessoas se conectam e passam a desfrutar de tecnologias que antes somente estavam à disposição de consumidores de países ricos. As mudanças exigem de nós comerciantes um preparo específico, o fanatismo e a inquietude na busca de gestão devem fazer parte do nosso dia a dia. É evidente que quem não muda em relação ao seu antigo "Eu", ou modo de administrar, está fadado ao desaparecimento. A pequena empresa precisa ser fortalecida, além do sustento para a família, gera emprego e renda para o Município, Estados e País. A empresa bem administrada tem como resultado o lucro. Parte deste lucro deve ser designado à poupança, para em um futuro próximo se transformar em investimento. O crescimento acontece onde a poupança e o investimento andam juntos."

Vitor Augusto Koch
Presidente da FCDL-RS

O setor de gêneros alimentícios de Caxias do Sul deve registrar, no ano de 2007, um crescimento, na ordem de 6%. Mensalmente, o faturamento do setor é de aproximadamente R\$ 80 milhões. As redes de cooperação e associações de negócios têm marcado o setor. Elas se consolidam, confirmando a sua própria competitividade e rentabilidade, com bons índices de eficiência. Cada vez mais profissionalizadas, têm sido responsáveis pela permanência dos pequenos e médios empresários na ativa e na possibilidade de continuarem enfrentando as grandes redes e as multinacionais. Em Caxias do Sul são três centrais de compras - Multimercados, Rede Super Bom e Rede Forte, além dos tradicionais supermercados como Andrezza, Cesa, Zaffari, Carrefour e BIG. O Sindigêneros contabiliza mais de 350 lojas - de pequeno e médio porte - sem falar de outros mais de 1,3 mil estabelecimentos que comercializam gêneros alimentícios."

Jayne Andrezza
Presidente do Sindigêneros Caxias do Sul

"O ano de 2007 traz uma expectativa bem positiva. Após anos de inércia o Governo Federal acena com investimentos, que se não são exatamente o que gostaríamos podem significar o início de um novo ciclo. O comércio de Caxias do Sul que em 2006 teve crescimento - se mostrando mais uma vez uma ilha em meio a resultados negativos da maioria das cidades do Rio Grande do Sul -, revê um desempenho ainda melhor, ancorado de um lado no crescimento dos projetos industriais na cidade, com o conseqüente aumento de contratação de mão-de-obra, e, de outro, nos evidentes sinais da recuperação da economia como um todo. Preocupa, entretanto, a situação de nosso Estado, com a indagação que ainda temos de que medidas serão adotadas pelo Governo. Mas também aqui esperamos que o diálogo balize as ações de forma que seja encontrado um caminho que possibilite um maior crescimento da economia."

Milton Corlatti
Presidente da CDL Caxias do Sul



1- João Francisco Müller



2- Jayme Andrezza



3- Carlos Calcagnotto

"Pesquisa realizada anualmente pelo Sindilojas revelou que 67% dos associados entrevistados esperam que 2007 seja um ano mais próspero para o comércio do que foi 2006. Já 28% dos questionados esperam que o ano seja estável e 5% acreditam que 2007 não atingirá os mesmos índices que 2006. Embora os números apontem grande expectativa do setor, nos anos anteriores o otimismo foi ainda maior. Segundo previsão do Sindilojas, o comércio local deve ter completado 2006 com crescimento de até 8%. Uma característica do nosso mercado local é de ter um comércio centralizado. As grandes redes nacionais aqui presentes respondem por até 75% do segmento em que atuam. Restam 25% para as pequenas e médias empresas. Mudar esta realidade é um desafio que é necessário deve ser enfrentado com qualificação profissional."

Carlos Calcagnotto
Presidente do Sindilojas Caxias do Sul

"O ano de 2006 foi estagnado, sem muitas chances de negócios, enquanto que só no primeiro mês de 2007 o volume de vendas já se mostrou positivo. Tanto o Governo Federal, quanto o Estadual, estão lançando pacotes que visam o crescimento econômico do nosso país e estado. Nosso setor considera importante que o Conselho Curador do FGTS amplie a atual linha de financiamento de R\$ 7 mil para R\$ 15 mil. O novo pacote anunciado pelo presidente Lula subsidia em até 2/3 a prestação dos financiamentos habitacionais para quem tem renda de até cinco salários mínimos, sobrando assim mais verba para o segmento. A Construção Civil impulsiona o crescimento da economia e gera empregos. As medidas com certeza, podem reduzir o déficit habitacional e melhorar as condições de saneamento e saúde."

Paulo Sérgio Rossi
Presidente Acomac Caxias do Sul



4- Vitor Augusto Koch

5- Milton Corlatti

6- Paulo Sérgio Rossi

Fotos Divulgação



Fotos Divulgação

Invasão tecnológica

Dispor de recursos dentro de uma instalação deixou de ser somente uma questão de acompanhamento das tendências tecnológicas no novo milênio para se tornar símbolo de modernidade. Já são visíveis os benefícios que tecnologias inteligentes podem trazer para a economia de energia, para o conforto e para a segurança de seus usuários. O

"Muitas tecnologias antes viáveis apenas em desenhos e séries de ficção já estão disponíveis para quem se propõe a investir. Não se trata de uma tendência, mas de uma realidade."

que os interessados nesses diferenciais não sabem é como e quanto teriam de investir para implantar algumas dessas funções em suas empresas.

Quando se pensa em automatizar um dos primeiros aspectos que vem à mente é a segurança. Mas além dela, quase tudo pode ser automatizado. A empresa em que você trabalha utiliza internet, e-mail, editor de textos, planilha de cálculo e programa de banco de dados para controlar as vendas e se relacionar com clientes e fornecedores? Utiliza sensor para acender as luzes da vitrine e sistema de alarme? Se a resposta foi sim, então a informatização comercial está presente em seu estabelecimento.

Ela começa com a implantação de equipamentos e a substituição dos procedimen-

tos e rotinas manuais até chegar ao uso de ferramentas que possibilitam maior controle e melhor gestão do negócio, obtendo maior rentabilidade e competitividade. E entre outras possibilidades, destacam-se a automação da iluminação, da climatização, dos sistemas de áudio e imagem.

A automação comercial consiste na informatização e integração de todas as operações internas de uma empresa comercial, bem como na integração desses processos internos com o mundo externo – fornecedores, bancos, serviços de proteção, e até mesmo com os consumidores. "Um projeto de automação terá em breve o mesmo status dos estudos de elétrica, hidráulica e estrutura, ou seja, será fundamental", destaca a arquiteta Carla Curra.

Automatizar exige estudo, análise, método, técnicas apropriadas e principalmente, experiência para ser levado a termo com sucesso. Para quem está pensando em agregar os benefícios da automação é bom lembrar da importância da elaboração de um projeto – que deverá ser desenvolvido por um arquiteto com a ajuda de um integrador de sistema – antes de iniciar a implantação da infra-estrutura ou a aquisição de produtos. "Integração é a palavra-chave quando falamos de automação. E um projeto, além de reduzir custos, resulta em maior eficiência", afirma Carla.

Na prática

Controle: uma rede de lojas com a automação torna-se mais ágil. As informações são geradas com maior rapidez, permitindo ao administrador reunir em tempo real as necessidades de cada loja, podendo monitorá-las à distância. Ter que esperar o final do dia ou até mesmo o dia seguinte para visualizar os dados é coisa do passado.

Atendimento: pelo sistema de câmeras e vídeos pode-se acompanhar o atendimento dos clientes, as atitudes dos funcionários, a rotina da loja ou empresa. Pode ter o benefício de videoconferências entre funcionários, gerentes e vendedores possibilitando uma integração sem o deslocamento, economizando tempo.

Iluminação: há o benefício de programá-la, estipulando os horários para acender e apagar, além de se ter a possibilidade de criar diferentes cenários, como um clima mais intimista na vitrine ou um expositor em especial.

Segurança: monitoramento 24 horas, permitindo o controle dos alarmes, e, em caso de invasão, emitir aviso sonoro, discar os números dos serviços de emergência ou ainda que as diversas cargas elétricas sejam desligadas enquanto o sistema de incêndio aciona *sprinklers* e alarmes. É possível um sistema de visão noturna, que no escuro total filme o que está acontecendo.

Impressos que impressionam

Camisetas personalizadas, banners, cartazes, displays, bandeirolas.



Banners



Camisetas e moletons



Cartazes

Liquida Caxias chegando...

Encomende logo o material de decoração de sua loja.

Ligue e solicite uma visita.



Rua Os 18 do Forte, 1336 - Centro
Fone: (54) 3221.5758 - www.printserv.com.br

Família estruturada

Gilmar Gomes



* Este espaço foi criado para que o associado possa manifestar sua opinião sobre os assuntos que considere importante. O associado interessado em participar desta seção deve entrar em contato pelo e-mail leitor@entercaxias.com.br ou pelo telefone (54) 3028.3894.

Planejar a família hoje está mais fácil do que no tempo de nossos avós. Não faltam opções para os casais se organizarem e decidirem qual o momento mais adequado para ter filhos. Sejam por questões econômicas, emocionais ou profissionais - as mulheres, por exemplo, estão cada vez mais voltadas para o mercado de trabalho -, muitos optam por adiar o sonho de serem pais. Neste caso cabe ao casal dialogar e escolher juntos qual o melhor caminho para o planejamento familiar.

Os métodos contraceptivos são vistos como a melhor opção para evitar filhos. Os casais devem ter a quantidade de filhos adequados à sua realidade financeira e emocional. O mundo está muito difícil e muitas separações acontecem por falta de diálogo.

O que a Bíblia declara em Gênesis 1.28 (E Deus os abençoou e lhes disse: Sede fecundos, multiplicai-vos, e enchei a terra) é uma determinação para aquele tempo, quando a terra estava vazia. Agora, a ordem deveria ser crescer e multiplicar-se com responsabilidade.

Muito importante também é que, tanto a mulher quanto o homem, freqüentemente periodicamente um médico para saber se estão em dia com sua saúde. E quando a mulher estiver grávida fazer um acompanhamento pré-natal para que possa também saber quais as condições do bebê.

Quando um filho é planejado é recebido com muito amor e receberá todos os cuidados e atenção necessárias.

Marta Regina Isoton Fogaça

A N&L PODE FAZER MUITO MAIS PELA SUA EMPRESA.

A N&L possui as ferramentas mais eficientes para você administrar e gerenciar os seus negócios. São 25 anos desenvolvendo os melhores softwares de gestão e auxiliando nas vendas da sua loja. Entre em contato e agende uma demonstração.

- Controle de estoque • Rastreabilidade de produtos • Análise e liberação de crédito
- CRM • Sites de e-commerce • Cobranças
- Administração de preços • Planilha de negócios • Business information



Rua Ângelo Michelin, 31 - CEP 95041-050 - Caxias do Sul - RS
Fone: (54) 3214.2144 - Fax: (54) 3214.2210 - www.nl.com.br - marketing@nl.com.br



Como está sua flexibilidade?

Um bom grau de flexibilidade é algo extremamente importante, sendo um dos principais atributos das pessoas que conseguem resultados expressivos. É, também, uma boa forma de medir a inteligência emocional de uma pessoa. Uma pesquisa efetuada num universo de 10 mil executivos e gerentes em que foram considerados quatro níveis de flexibilidade, sendo 1 o mais baixo e 4 o mais elevado, constatou que pelo menos 75% das pessoas

encontram-se nos níveis de baixa flexibilidade (1 e 2).

Para saber o seu grau de flexibilidade procure ser o mais isento possível. Não force uma resposta. Responda o que tem a haver com você, e não o que você acha certo ou gostaria de ser. Dê grau 4 se o seu comportamento for consistentemente de acordo com a característica e grau 1 se ele for consistentemente contrário à característica. 3 e 2 são graus intermediários.



1) Voltado para oportunidades e não para ameaças. Consegue ver e aproveitar as oportunidades existentes nas diversas situações ()

2) Consegue transformar climas e comportamentos defensivos em construtivos e faz isto sempre que necessário ()

3) Enfrenta e tira proveito das situações de ambigüidades, incerteza e insegurança ()

4) Sabe o momento e a forma de ser firme ou de conceder ()

5) Consegue ver a situação pela sua ótica e pela da outra pessoa ()

6) Encontra várias formas de atingir seus objetivos ()

7) Muda de objetivo quando verifica que não é mais apropriado ()

8) Procura encontrar para cada situação e ambiente um comportamento adequado. ()

9) Sabe se fazer entender, verificando se está sendo entendido ()

10) Procura compreender antes de responder ()

ANÁLISE DE RESULTADOS

Para encontrar seu grau de flexibilidade some os valores e verifique a seguinte correspondência:

De 10 a 25	flexibilidade 1
De 26 a 31	flexibilidade 2
De 32 a 36	flexibilidade 3
De 37 a 40	flexibilidade 4

FLEXIBILIDADE 1

A pessoa de flexibilidade 1 tem um padrão comportamental bem definido e dificuldade em se afastar dele. Se a situação demandar comportamentos diferentes do padrão terá uma baixa probabilidade de dar uma resposta adequada. Tem dificuldade de mudar ou não percebe quando a situação demanda outro comportamento. Em vez de intervir e mudar as situações, freqüentemente está mais voltada para se lamentar e arrumar culpados do que para encontrar soluções. É como se estivesse querendo que o que aconteceu não tivesse acontecido. Tem comportamentos defensivos e diante de uma situação defensiva tende a se tornar defensivo também. Ou não cede nunca ou cede muito mais do que o necessário. Vê as situações, mudanças e os problemas mais como ameaças do que como oportunidades. Insiste num procedimento que não está dando certo, isto é, dá murro em ponta de faca ou desiste quando devia insistir, e assim, não trata de forma adequada o como, quando e o que fazer para obter resultados.

FLEXIBILIDADE 2

A pessoa de flexibilidade 2 tem média probabilidade de agir com propriedade e dar uma resposta adequada às diversas situações. Já consegue fazê-lo em um número maior de situações e se constituiu num avanço em relação ao nível anterior. Deverá procurar ser um maior solucionador de problemas, buscando compreender e diagnosticar melhor as situações, procurando desenvolver várias alternativas para encontrar as soluções. Deve considerar que existem outras formas e procedimentos de fazer as coisas. Assim, deve procurar entender até que ponto a sua baixa flexibilidade é consequência de questões ligadas aos relacionamentos ou ao desenvolvimento das tarefas. As pessoas deste estilo têm uma pequena capacidade de resistência às frustrações e preferem fazer as coisas da forma mais tradicional. Em geral se sairá melhor caso se relacione com pessoas do mesmo estilo comportamental, ou nas situações em que os padrões, regras e regulamentos estejam bem definidos.

FLEXIBILIDADE 3

A pessoa deste grau de flexibilidade tem boa probabilidade de agir com propriedade e dar uma resposta adequada em grande parte das situações. Está num ponto em que pode integrar as várias polaridades, tais como: firmeza e tolerância, falar e ouvir, conceder e exigir, formalidade e informalidade, dominância e condescendência. Assim, mesmo que seja uma pessoa condescendente, se a situação demandar um comportamento dominante poderá tê-lo. Se for uma pessoa formal, poderá ter um comportamento informal. Deste modo, não importam quais sejam suas características pessoais básicas, ela poderá ter comportamentos que lhe permitam ter um desempenho de alto nível numa boa parte de situações. Tem possibilidade de se comunicar melhor, lidar com as situações de tensão e estresse e, tratar das questões do relacionamento interpessoal sem perder o foco dos seus objetivos.

FLEXIBILIDADE 4

A pessoa de flexibilidade 4 tem alta probabilidade de agir com propriedade e dar uma resposta adequada em grande parte das situações. Sabe agir e manejar as situações de ambigüidade, incerteza e insegurança. Mantém-se na busca dos seus objetivos, quando forem adequados e encontra formas apropriadas para alcançá-los. Quando percebe que os objetivos não são mais apropriados, muda, encontrando outros melhores. Vê os compromissos de modo construtivo e não como um obstáculo. Está atento aos sinais e percebe as oportunidades. Vê a situação pela sua ótica e pela ótica da outra pessoa e, nas situações de conflito, consegue identificar os interesses comuns e complementares, considerando o atendimento de necessidades mútuas e encontrando soluções que atendam aos interesses das partes. Sabe quando e como ser dominante ou condescendente e formal ou informal. É tolerante, mas firme.

Teste desenvolvido por José A. Wanderley - Consultor do Instituto MVC

Para melhorar a sua flexibilidade aqui vão algumas sugestões:

- ▶ Veja cada situação pela sua ótica e pela ótica da outra pessoa;
- ▶ Aumente o seu repertório comportamental, isto é, descubra outras formas de fazer as coisas. Tenha em mente que tudo o que faz é apenas uma das alternativas possíveis;
- ▶ Procure entender e praticar o processo de comunicação. Para se comunicar bem é preciso ter boa flexibilidade;
- ▶ Tenha em mente que no processo de comunicação o que importa não é o que se faz, mas sim a resposta que se obtém pelo que se faz;
- ▶ Procure praticar o princípio: primeiro compreenda, depois se faça compreender;
- ▶ Procure desenvolver o seu lado criativo e o seu lado crítico;
- ▶ Esteja atento às polaridades e saiba manejar com elas. A vida é feita delas. Dia-noite; homem-mulher; contração-expansão; alegria-tristeza; dominante-condescendente; formal-informal.

○ Lojista



Você

na direção

certa.



Centro de Formação de Condutores



Horário de Atendimento:

Segunda à Sexta

08:00 às 20:00
(sem fechar ao meio dia)

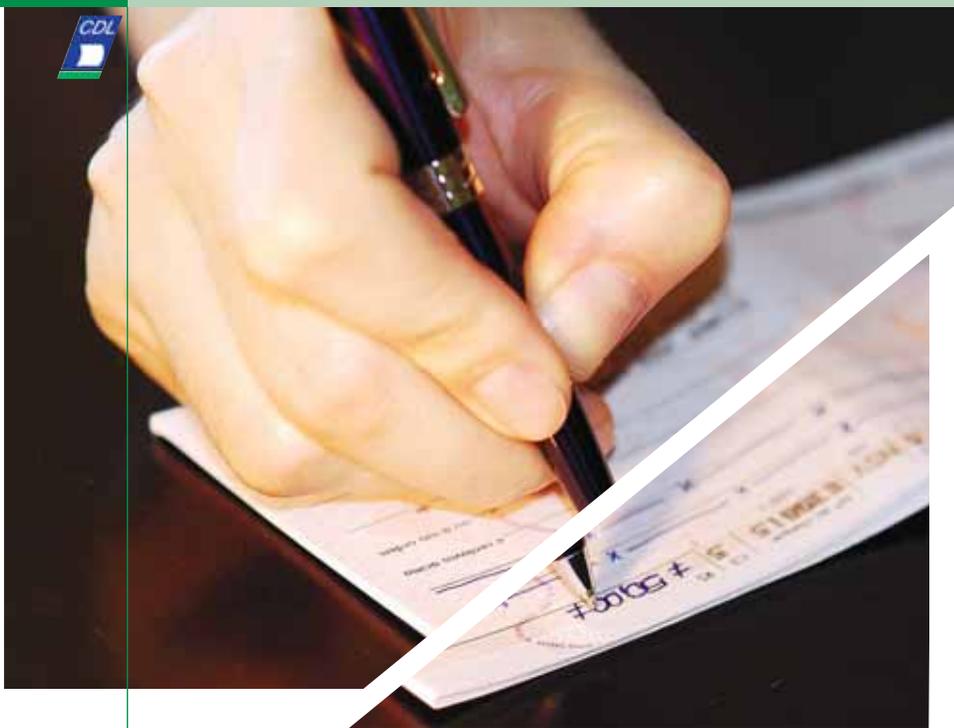
Sábados

08:00 às 12:00

Rua: Os 18 do forte, 2491
Bairro: São Pelegrino
Caxias do Sul - RS

Fone:
(54) 3223.7552





Gilmar Gomes

A CDL garante seus cheques

Reducir ao máximo os riscos no recebimento de cheques e na inadimplência faz parte do dia-a-dia do lojista. Para auxiliá-lo, a CDL dispõe de várias ferramentas como o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), a Unidade de Resposta Audível (URA), a Pertocheck e a Identific (identificador de células e documentos falsos). E, a partir deste ano, a entidade coloca à disposição de seus associados um novo e essencial ser-

viço: o SPCheque Garantido.

Com o SPCheque, o lojista tem a certeza da segurança nas transações comerciais, pois o serviço administra o risco e efetua o pagamento dos cheques que tiverem problemas de compensação, dentro das regras previstas em contrato. "Quem conta com o SPCheque Garantido pode focar na atividade fim de sua empresa: maximizar resultados", destaca o diretor do SPC, Pedrinho Ferrarini.

A parceria foi assinada entre o presidente da CDL de Caxias do Sul, Milton Corlatti, e o presidente da CDL de Porto Alegre, Wilson Noer. O SPCheque Garantido é amparado pelo SPC, maior banco de dados de pessoas físicas da América Latina. O serviço analisa uma média mensal de 80 mil cheques.

Saiba mais

Mais informações essenciais com o Departamento Comercial da CDL Caxias pelos telefones **3209.9977** e **3209.9964** ou pelo **telemarketing@cdlcaxias.com**

O que é o SPCheque Garantido

▶ É um serviço que assegura às empresas associadas o ressarcimento de cheques com problemas de compensação, proporcionando muito mais segurança nas suas vendas. Além disso, sua empresa reduz custos operacionais, pois conta com toda a estrutura do SPC, o maior banco de dados de pessoa física da América Latina.

Como funciona

▶ A consulta ao SPCheque Garantido pode ser realizada 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Vantagens

- ▶ Agilidade na concessão de crédito
- ▶ Aumento no volume de vendas
- ▶ Garantia para vender a prazo
- ▶ Maior segurança contra estelionatários
- ▶ Redução do custo operacional
- ▶ Acesso ao banco de dados do SPC em nível nacional sem custos adicionais
- ▶ Possibilidade de flexibilizar os critérios de concessão de crédito, aumentando seu universo de clientes
- ▶ Relatórios informativos mensais
- ▶ Treinamento completo sobre cuidados no recebimento de cheques, uso do serviço e formas de acesso
- ▶ Eliminação da operação de cobrança do cheque que foi garantido
- ▶ Melhor controle do fluxo de caixa

Ressarcimento

Confira quais são os motivos de devolução ressarcidos pela CDL:

11. Sem fundos pela 1ª apresentação
12. Sem fundos pela 2ª apresentação
13. Conta encerrada
14. Prática espúria
20. Folha de cheque cancelada por solicitação do correntista ou portador
21. Contra-ordem ou oposição ao pagamento pelo correntista ou portador
22. Divergência ou insuficiência de assinatura
25. Cancelamento de talonário pelo banco sacado
28. Contra-ordem ou oposição ao pagamento, ocasionada por furto ou roubo
29. Cheque bloqueado por falta de confirmação de recebimento do talonário pelo correntista



Os vencedores do Brilha Caxias

Os vencedores do Concurso Brilha Caxias receberam seus prêmios no dia 10 de janeiro, durante a primeira edição reunião-almoço de 2007 da CDL. O concurso, que fez parte do Natal Caxias 2006, foi realizado em parceria com o Sindilojas. O Brilha Caxias reeditou o Concurso Popular que tem como objetivo incentivar a comunidade a decorar suas residências, prédios e condomínios. O concurso foi dividido em duas etapas. Na primeira houve a escolha por voto popular. Na segunda fase, após apuração dos votos, e dentre os cinco mais votados em cada categoria, uma comissão julgadora elegeu o melhor, em cada categoria. Os primeiros colocados de cada categoria ganham prêmios e também houve o sorteio de um prêmio para a população que votou.

- ♦ **Categoria:** Residências
- ♦ **Casa Amarela - Cidade Universitária**
- ♦ **Premiação:** 1 televisão 29 polegadas (Colombo S/A) e 1 aparelho celular (Brasil Telecom).



- ♦ **Categoria:** Prédios e Redidências
- ♦ **Condomínio Alfa - Rua Machado de Assis, 1065 - Bairro Medianeira.**
- ♦ **Premiação:** 1 televisão 29 polegadas (Colombo S/A) e 1 aparelho celular (Brasil Telecom).

- ♦ **Vencedor do sorteio realizado entre os votantes**
- ♦ **Idacir Colombo**
- ♦ **Premiação:** 1 Panificadora Elétrica - Marca Cadence.



Homens na Cozinha

A noite mais saborosa do mês de abril, onde o tempero principal é a solidariedade, vai reunir o melhor da culinária no dia 14 em novo espaço: nos Pavilhões da Festa da Uva. Para esta sexta edição, a CDL está preparando várias novidades e, para isso, os cozinheiros já estão definindo os cardápios e 'aquecendo' os fornos. Na edição passada, no Centro Poliesportivo do Sesi, o evento reuniu mais de 870 pessoas e teve uma receita de R\$ 105.262,50 (venda de ingressos, patrocínios e rifa). Descontadas as despesas (R\$ 29.085,72), o Uomo na Cucina - Homens na Cozinha arrecadou R\$ 76.176,78. O valor foi entregue 15 entidades assistenciais.

Vitrinas de Natal

Sete lojas foram premiadas no concurso *Melhor Vitrina de Natal* - edição 2006. Com recorde de inscritos - concorreram 93 estabelecimentos -, as lojas foram avaliadas em 20 diferentes quesitos divididos em Mensagem, Percepção Visual, Foco, Apresentação, Elaboração e Ambiente. As vencedoras receberam o troféu *A Melhor Vitrina* e Certificados e os vitrinistas o troféu *Melhor Vitrinista*. Nesta edição, o diferencial foi o *Destaque Especial* dado a uma das lojas participantes. A próxima edição será no Dia das Mães.

Melhor Vitrina



Fedrizzi (Av. Júlio de Castilhos)



Raffinata

Fotos Gilmar Gomes

Our Concour



Marli Trentin

Destaque Especial



Bontom

Doce Encanto Modas



Erica Generozzo

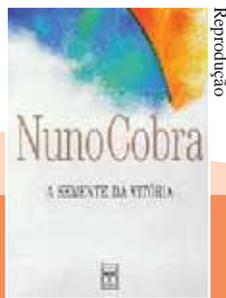
Branca Rosa





A Semente da Vitória

Os homens sempre recorreram a mitos e lendas para explicar os mistérios da vida e esclarecer sua própria natureza. Explorando os temas psicológicos de muitas tradições místicas, contando histórias das civilizações greco-romana, hebraica, egípcia... Descobrimos que o verdadeiro autoconhecimento esta em encararmos os desafios da vida com coragem e força. O objetivo do autor é ajudar as pessoas a descobrirem a extraordinária força que existe nelas, fazendo-as perceberem-se mais fortes e capazes, possibilitando transformações inacreditáveis.



Reprodução

A Semente da Vitória
 Autor Nuno Cobra
 Editora SENAC
 224 págs.
 Edição 2001

Indicação da CDL Ensino

Você sabia? Além dos cursos, a CDL Ensino coloca à disposição de seus associados uma biblioteca com um acervo de 1,8 mil livros nas áreas de marketing, recursos humanos, administração, psicologia e literatura. Também estão disponíveis mais de 250 fitas VHS e 120 DVDs com temas como atendimento, motivação, liderança, crédito e cobrança, vendas e financeiro. Informações com a Gislaíne pelo (54) 3209.9965.

Dica do associado

Gilmar Gomes



Muitas pessoas acreditam em pré-destinação. Dizem "tinha que ser assim". E o livre arbítrio... e a nossa responsabilidade sobre todas as escolhas que fazemos todos os dias de nossa vida? "Quando Chega a Hora" de Zibia Gasparetto faz você refletir a respeito de temas como esse. Diversos ensinamentos espirituais nos falam da existência de uma Força de Vida Universal. Cada um pode dar o nome que quiser. É uma Força Superior que rege as leis do universo. Li em algum lugar que o Universo conspira a nosso favor. Eu acredito demais nisso. O que é preciso, é que busquemos o entendimento destas leis para que possamos fazer as melhores escolhas para a nossa vida. Uma passagem do livro de Zibia diz: "... A vida se sustenta porque cada coisa, cada ser vivo, cada pessoa faz a sua parte. Você recebeu de Deus o dom da vida, precisa fazer a sua parte, contribuir para que a vida seja melhor a cada dia. Esse é o preço que você tem que pagar por estar vivo".

Desejo a você uma ótima leitura.

Iveliza Toledo
 Modeladores Yoga - Sinimbu

www.cdlexatas.com.br

Telhas Termoacústicas

Telhas - Forro com Pet



As telhas Pet da Eurotelhas foram desenvolvidas para proporcionar os melhores resultados em coberturas comerciais e industriais, forrações e tetos.



• As telhas termoacústicas são fabricadas nas espessuras de 30mm, 40mm e 50mm.

• Isolamento térmico e acústico de alta performance

Características

• Fabricado em duas configurações básicas à base de poliuretano (espuma rígida termofixa, de células fechadas, que não amolece com o calor) e EPS (poliestireno expandido)
 • Não absorve umidade e não degrada com o tempo, aço galvanizado 30 anos de garantia.

Principais aplicações

- Isolamento térmico e acústico de alta performance
- Estanqueidade total
- Excelente visual para acabamento

Vantagens e benefícios

- Maior velocidade de montagem
- Possui baixo peso e grande resistência às intempéries
- Evita a proliferação de fungos e bactérias
- Não propaga chamas e não atrai insetos e roedores
- Exclusiva aba de recobrimento inferior que garante acabamento perfeito

Salas Limpas

Os Painéis Termoisolantes Eurotelhas atendem as normas específicas para construção de salas limpas em empresas de diversos segmentos. A tecnologia empregada e o sistema de encaixe dos painéis garantem ambientes hermeticamente fechados que evitam contaminações e mantêm temperaturas equilibradas. Fáceis de instalar, são resistentes a fogo e proporcionam ambientes limpos e seguros.

Principais segmentos atendidos:

Indústria eletrônica, veterinária, farmacêutica e alimentícia, cosméticos, laboratórios, hospitais e biotecnologia.

Câmaras Frigoríficas

Uma equipe de profissionais capacitados, somada a modernas tecnologias, possibilita que a Eurotelhas ofereça soluções em câmaras frias para os mais variados segmentos.

Com o objetivo de proporcionar a melhor performance com o melhor custo, a Eurotelhas oferece assistência técnica especializada em todas as etapas do processo, da pré-venda à montagem, utilizando materiais isolantes apropriados que atendem as necessidades específicas de cada projeto.

Principais segmentos atendidos:

fábricas de gelo, indústria pesqueira, depósitos de frutas, legumes e hortaliças, supermercados, sucos e bebidas, fábricas e depósitos de laticínios, iogurtes e sorvetes, flores e sementes, incubatórios.



Interior da câmara

Eurotelhas Indústria e Comércio Ltda.

RS 122 Km 73,2 Linha São Giacomo - C.Postal 189 - CEP 95001-970

Caxias do Sul - RS - Fone/Fax (54) 3027 5211

eurotelhas@eurotelhas.com.br - www.eurotelhas.com.br

proteção superior



26 de fevereiro▶ **Técnico em Empreendedorismo Comercial**

▶ **Objetivo:** formar cidadãos que saibam pensar, criar, imaginar soluções, possibilitando-lhes o prosseguimento de estudos e a capacidade de continuar aprendendo. Formar profissionais aptos a coordenar e realizar trabalhos pertinentes à função administrativa, bem como utilizar recursos tecnológicos com eficiência em seu processo de trabalho.

* Curso aprovado pelo MEC, fornece diploma.

▶ **Horário:** 19h às 22h30min

A: 24 x R\$ 259,00 **N-A:** 24 x R\$ 298,00

1º de março▶ **Como compreender e focar as pessoas em resultados, gerando vendas inteligentes**

▶ **Objetivo:** posicionar os participantes para o atual momento de competição, despertando-os para um novo posicionamento atitudinal, voltado para o máximo de comprometimento e fidelização com a empresa, bem como a máxima satisfação do cliente, como forma de garantir melhores resultados.

▶ **Horário:** 20h às 21h30min

▶ **Instrutor:** Clóvis Lumertz - Administrador de Empresas, pós-graduado em Marketing e especialização do varejo pela ESPM.

▶ **A:** R\$ 20,00 **N-A:** R\$ 30,00

5, 6, 7, 12 e 13 de março▶ **Administração do tempo e qualidade de vida**

▶ **Objetivo:** desenvolver habilidades pessoais para viver o dia-a-dia otimizando o tempo, aumentando a produtividade e a qualidade de vida.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutora:** Maria Marlene Faria - Especialista em Psicologia Social e Institucional; consultora em Análise Institucional e Gestão de Pessoas.

▶ **A:** R\$ 132,00 **N-A:** R\$ 154,00

12 a 16 de março▶ **Dicção, desinibição e oratória - Técnicas para falar melhor e aprimorar sua comunicação**

▶ **Objetivo:** buscar subsídios essencialmente práticos, apoiados em técnicas e dinâmicas apropriadas, para que os contatos com o público, sejam feitos sempre com naturalidade.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutor:** Carlos Heráclito Mello Neves - Formado em Direito, Letras e pós-graduando em Administração de Recursos Humanos. Escritor de literatura infantil e infanto-juvenil com 17 livros publicados.

▶ **A:** R\$ 154,00 **N-A:** R\$ 185,00

14 de março▶ **Excelência no Atendimento**

▶ **Objetivo:** qualificar o atendimento, promovendo reflexões sobre o desempenho profissional e desenvolvendo habilidades específicas para a fidelização de clientes.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutoras:** Elizandra Dors e Salete Molin - Consultoras e psicólogas do Depto. CDL Empregos

▶ **A:** R\$ 40,00 **N-A:** R\$ 50,00

19 a 23 de março▶ **Secretária Eficaz**

▶ **Objetivo:** desenvolver nas secretárias a habilidade de relacionar-se e comportar-se profissionalmente em relação à empresa, colegas e superiores, tornando-se assim mais eficaz e eficiente em suas atribuições diárias.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutora:** Jucimari Meinert - graduada em Licenciatura Plena em Letras.

▶ **A:** R\$ 110,00 **N-A:** R\$ 150,00

22 e 29 de março▶ **Como administrar suas finanças pessoais / Investimentos**

▶ **Objetivo:** levar as pessoas a entenderem como ajustar seu nível de vida a sua realidade financeira, através do planejamento de vida e do planejamento financeiro pessoal e familiar.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutor:** Miguel Frederico Fortes - Mestre em Ética e Desenvolvimento, graduado em Economia, consultor e diretor da CDL de Caxias do Sul.

▶ **A:** R\$ 60,00 **N-A:** R\$ 80,00

26 de março▶ **Excelência na Liderança**

▶ **Objetivo:** refletir sobre a liderança e seus papéis, objetivando motivar o grupo de trabalho da própria tarefa e do clima organizacional favorável.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutoras:** Elizandra Dors e Salete Molin - Consultoras e psicólogas do Depto. CDL Empregos

▶ **A:** R\$ 40,00 **N-A:** R\$ 50,00

27 a 29 de março▶ **Sucesso em Vendas**

▶ **Objetivo:** promover uma auto-análise do comportamento humano e psicológico do profissional de vendas no momento do atendimento ao cliente, bem como conhecer e dominar todas as etapas que compõem o processo de vendas, visando o alcance do objetivo proposto de forma eficiente e eficaz.

▶ **Horário:** 19h30min às 22h30min

▶ **Instrutor:** Silvio C. Munareto - pós-graduando em Marketing, graduado em Comunicação (RP), com cursos nas áreas de promoções, eventos, CRM (Customer Relationship Management).

▶ **A:** R\$ 132,00 **N-A:** R\$ 160,00

A: Associado (CDL, Acomac, Microtempa e Sindigêneros)
N-A: Não-Associado

Recepção: a partir das 19h. **Associados CDL:** os valores podem ser debitados na mensalidade do mês seguinte. **Cancelamento:** somente será aceito o cancelamento de inscrições dois dias úteis antes do início do curso ou palestra.

Informações e inscrições:

Rua Sinimbu, 1415 - 4º Andar. Fones: (54) 3209.9970 com Vânia ou (54) 3209.9966 com Jaqueline. cdlensino@cdlcaxias.com.br



FALTA



MM SUPRE
INFORMÁTICA

Associados CDL
Tem 5% de desconto

TONERS
CARTUCHOS DE IMPRESSORA

CD's e
DVD's

Tele-Entrega
grátis

A MM Supre Informática atua no mercado oferecendo aos seus clientes suprimentos de informática com qualidade e garantia. Impressoras, cartuchos originais e reciclados, toners, CDS, DVDS, papel, etc. Além de uma equipe de profissionais qualificados que trabalham para oferecer um atendimento diferenciado.

A MM Supre mantém compromisso sério com seus clientes.

Rua Ângelo Chiarello, 3404
CEP 95032-460 - Bairro Sta. Catarina
Caxias do Sul - RS
Fone/Fax: (54) 3025-6964
mmsupre@mmsupre.com.br
www.mmsupre.com.br

Shopping

Decorações Comerciais



Soluções criativas em Design Comercial.

• Versatilidade

• Design Qualidade

• Inovação Tecnologia

É assim que a Shopping Decorações atinge os melhores resultados em instalações comerciais.

Eficiência nos processos de projetos e produção, utilizando materiais e máquinas de ponta que proporcionam a você um acabamento diferenciado e especial.

Tudo que você lojista precisa para modernizar a sua empresa e facilitar o atendimento ao cliente, dando o destaque merecido ao seu produto e claro um toque de requinte e bom gosto que a sua empresa merece.

Atuamos em todos os segmentos comerciais.

Rua Emilio Fonini, 538 - Cep: 95012-617
 Bairro Sanvitto - Caxias do Sul - RS
 Fone/Fax: (54) 3225.2133
shopping@shoppingdecoracoes.com.br
www.shoppingdecoracoes.com.br