

PANORAMA

REVISTA CDL: A MELHOR INFORMAÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO

Ano 8- Nº 40 - 1ª Edição de 2017



Entrevista: Daniel Guerra

Novo prefeito fala das prioridades do seu governo, voltadas ao comércio

Página 7

Página 3

Frei Jaime Bettega traz uma mensagem especial para este início de ano.

Página 10

Economistas fazem uma análise das perspectivas econômicas para 2017.

Página 14

Conheça a nova diretoria da CDL Caxias e os projetos para a sua gestão.

Carta aberta

2017 inicia como um ano de grandes desafios! Junto a ele, vem a expectativa de uma retomada de crescimento econômico, que tanto nos abalou nos últimos dois anos. Assumo a CDL Caxias com a motivação de fazer uma gestão com foco no relacionamento franco, em busca de unidade e construção de soluções para trazer a Caxias do Sul e aos nossos associados as melhores soluções, visando o desenvolvimento e a perpetuidade dos seus negócios. Esta será a nossa principal premissa e o motivo da CDL Caxias existir: os associados e suas necessidades.

Diante disto, trazemos a Revista Panorama como uma sinalizadora de tudo o que prevemos e pensamos para esse ano que acaba de iniciar. Esta edição aponta tendências econômicas para que nós, empreendedores, possamos ter uma visão macro da economia caxiense e, desta forma, planejar os nossos negócios. Traz também um exame do que podemos aproveitar do marketing para 2017. Isto porque é importante olharmos além dos canais comuns para permanecemos à frente, em vez de simplesmente embarcarmos no trem.

E claro, é sempre importante, em qualquer projeto ou situação, iniciarmos com um espírito leve, engajado e aberto. E por isso, pedimos para o Frei Jaime Bettega que nos colocasse algumas palavras que toquem os nossos corações e iluminem nossas almas. Este Ano Novo tem tudo para ser maravilhoso! Só depende de nós! Acredite nas suas capacidades. Ame-se como nunca se amou! Cuide de ser feliz e não desista de correr atrás dos seus sonhos. Faça promessas – cumpra! Idealize metas – alcance! Melhore seu mundo hoje mesmo e amanhã o universo será um local ainda mais especial! Transforme cada dia desse novo ano em uma página memorável do livro da sua vida. Um Feliz 2017!



foto: Julio Soares

IVONEI MIGUEL PIONER
Presidente

EXPEDIENTE

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
cdl@cdlcaxias.com.br
marketing@cdlcaxias.com.br
www.cdlcaxias.com.br

Gestão 2017:

Presidente: Ivonei Miguel Pioner

1º Vice-Presidente: Oscar Ângelo Panozzo

2º Vice-Presidente: Julian Bianchini

Diretoria Eletiva: Rui Alberto Cassina (1º Diretor

Secretário); Fabiano Luís Pezzi (2º Diretor Secretário);

Diego Frederico Biglia (2º Diretor Financeiro); Renato

Spuldaro Corso (1º Diretor Financeiro)

Presidente do Conselho Consultivo:

Davenir Darci Dreher

Presidente do Conselho Fiscal: Sergio Formolo

Gerente Comercial: Joel Ribeiro

Gerente Administrativo Financeiro:

Carlos Alberto Cervieri

CDL Jovem:

Presidente: Lucas Feldens Magnani

Vice-Presidente: Camila Minetto

Vice-Presidente: Esequiel Andrezza

Diretoria Executiva

Gestão e Qualidade: Afonso Celso Chaves, Lucas Generosi e Lucélia Moraes de Lima; **Empregos:** Carmem Dalcin, Cristiano Wagner Tesser Pavinato e Jaqueline Kuver; **Recursos Humanos:** Elizete Denise Isoton e Ilda Pegoraro Fedrizzi; **CDL Jovem:** Ricardo Regal Comandull; **Pesquisa, Informação e TI:** Eduardo Colombo, Renan Tedesco e Ricardo Regal Comandull; **Turismo e Cultura:** Ainara Comerlato Costa, Claudia Sassi, Gabriele Piccoli e Rodrigo Ramos Paglioli; **Comunicação:** Fernando Bertotto, Naiara Cavalli e Roberta Guazzelli Rech; **Segurança e Sustentabilidade:** Jackson Campani e Vitor de Carvalho; **Responsabilidade Social:** Nelson Minetto e Valmor Concatto; **Benefícios e SPC:** Carlos Samuel Freire de Oliveira, Estanislau Pozzebon, Julian Bianchini, José Quadros dos Santos, Lakhmi Posser, Luciana Monaretto, Mateus Formolo e Micael Canuto.

Representante junto à FCDL: Renato Spuldaro Corso.

Representantes junto aos Conselhos Municipais

Caxias Do Sul Conventions, Visitors Bureau: Ainara Comerlato; **CDLS Jovens Do Rs:** Marcos Jacoby; **CESPC-Conselho Estadual De Spc:** Ivonei Miguel Pioner; **Cic-Conselho Sindical:** Ivonei Miguel Pioner; **CMDS-Conselho Municipal De Defesa E Segurança:** Jackson Campani; **CMTT-Conselho Municipal De Transito E Transportes:** Ivonei Miguel Pioner; **Comdica-Conselho Municipal Dos Direitos Da Criança E Do Adolescente:** Sérgio Formolo; **COMEC-Comissão Municipal De Análise Do Impacto Econômico Sobre Empreendimentos De Comércio E Serviços:** Ivonei Miguel Pioner; **COMIC-Comissão Municipal De Incentivo À Cultura:** Claudia Sassi; **COMPOD-Conselho Municipal De Políticas Sobre Drogas:** Valtuir Rizzo; **Comissão Pró-Segurança Pública:** Rui Cassina; **Comitê De Responsabilidade Social Da Cic De Caxias**

Do Sul: Valtuir Rizzo; **Comitê Ecoeficiência Da Serra Gaúcha-Resíduos Sólidos:** Fernando Bertotto; **Comitê De Energia Da Cic:** Vitor De Carvalho; **COMSEA-Conselho Municipal De Segurança Alimentar:** Renato Luiz Fedrizzi; **COMSEPLAN-Conselho Municipal De Planejamento E Gestão Territorial:** Nelson Minetto; **COMTCNA-Comissão Técnico Administrativa-Secretaria Do Meio Ambiente:** Mateus Formolo; **COMTUR-Conselho Municipal Do Turismo:** Gabriele Piccoli; **CndI- Confederação Nacional De Dirigentes Lojistas:** Analice Carrer; **Conselho De Relações Sindicais-Negociação Coletiva:** Ricardo Regal Comandull; **CONSEPRO/MOCovi :** Jackson Campani; **FCDL-RS:** Davenir Darci Dreher; **Festa Nacional Da Uva-Conselho Deliberativo:** Ivonei Miguel Pioner; **Fundação Caxias-Conselho Deliberativo:** Renato Luiz Fedrizzi; **JARI-Junta Administrativa De Recursos De Infrações - Adriana Vanessa Giacomini;** **Parceiros Voluntários-Conselho Deliberativo:** Rui Cassina; **SPC Brasil-Conselho Deliberativo Do Serviço Nacional De Proteção Ao Crédito:** Ivonei Miguel Pioner; **REPRESENTANTE DA CDL JUNTO À FCDL/RS:** Renato Spuldaro Corso; **Conselho de Desenvolvimento de Caxias do Sul:** Analice Carrer; **Observatório Social De Caxias Do Sul:** Rui Cassina.

Outras representações:

ASSESSORIA TÉCNICA ESTADUAL/FCDL
Adriana Monteiro

Coordenação Editorial: 2º Diretor Financeiro Diego Frederico Biglia, Diretora Roberta Guazzelli Rech, Diretora Gabriele Piccoli e Diretor Fernando Bertotto, Gerente Comercial Joel Ribeiro, Agência Aeroplano, Assessoria de Imprensa PJ Press Informação e Conteúdo – Jornalistas Patrícia Janczak Mtb 12771
Textos: Jornalista Patrícia Janczak Mtb 12771
Diagramação/Design: Agência Aeroplano
Impressão: Grafilme
Tiragem: 4200 exemplares



foto: Aeroplano

2017: TEMPO DE RENOVAR AS ESPERANÇAS!

Ele cativa por onde passa. Frei Jaime Bettega, natural de Nova Palmira, aos 56 anos de idade tem a rara capacidade de conquistar pessoas em diferentes situações que não ficam restritas às missas na Igreja Imaculada Conceição. Nos últimos anos, ele também se faz presente nas redes sociais, no curso de Administração da Universidade de Caxias do Sul, nas rádios São Francisco e Mais Nova e nas colunas publicadas nos jornais Correio Riograndense e Pioneiro.

Neste início de 2017, Frei Jaime nos traz uma mensagem

especial: *“O início de um novo ano é sempre uma oportunidade única de renovação da esperança. Recomeçar é uma dádiva que a vida nos oferece. Reunir as melhores energias para acolher o novo tempo que chega é uma escolha alegre e inteligente. As exigências não darão trégua, mas a paz é possível. Viver diferente, atento aos sinais, convicto quanto à ética, empenhado com o bem comum, fiel à família: são atitudes que inspiram a alegre acolhida de um novo ano. Juntos, acreditando que o melhor já está acontecendo. Feliz 2017!”*



foto: Paulo Pretz

VENDA MAIS COM *INBOUND MARKETING!*

Os tempos mudaram e o marketing também. O advento da internet transformou o comportamento de consumo das pessoas e, hoje em dia, não há quem faça uma compra sem antes buscar na rede por boas referências do produto ou serviço visado, além da empresa fornecedora. E é justamente por isso que ter uma presença digital bem estabelecida é tão importante para quem quer se destacar no mercado atual.

Ao contrário das estratégias publicitárias tradicionais, que impunham produtos e valores e conceitos através da mídia (tv, rádio, jornais e revistas), hoje para se conquistar um lugar de destaque na rede é preciso investir na atração espontânea de *leads* ou clientes em potencial. E este é exatamente o foco do *Inbound Marketing*.

O que é *Inbound Marketing*?

O *Inbound Marketing* se caracteriza pelo uso de estratégias para atração orgânica e espontânea de novos clientes no ambiente digital. A oferta de conteúdos e informações muito bem segmentadas, que vão de encontro às necessidades e interesses do público é a base dessa nova forma de fazer marketing.

É o cliente que procura pela empresa e não o contrário.

Além do ganho de visibilidade, o *Inbound* prioriza a construção de uma relação de confiança entre a empresa e seu público como forma de cativar e fidelizar clientes que passam a ser porta-vozes da marca, contribuindo também para sua consolidação na rede. Ao contrário do *Outbound Marketing*, que de certa forma, invadia o espaço e empurrava produtos e serviços através da publicidade tradicional, o *Inbound* trabalha para atrair e ganhar a confiança do público-alvo, despertando seu interesse e, no momento certo. Depois que esse público já deu os sinais de que está pronto para a compra, parte para uma abordagem de venda mais efetiva.

Para que serve?

A cada ano que passa, fica mais tênue a diferença entre o real e o virtual, entre o *offline* e o *online*. Não se diz mais “entrar na internet”, pois ela já está em praticamente todos os lugares. Por essa razão é que toda empresa pode utilizar conceitos de *Inbound Marketing* como método. É possível adaptá-los e empregá-los em qualquer empresa, usando conteúdo para entretenimento/utilidades e fazendo reforço de marca.

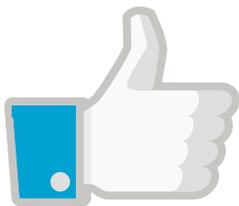
Apesar da tênue diferença, atingiu patamares que o marketing tradicional não conseguiu. O principal deles é que a área de marketing da empresa é um centro de investimento e não um centro de custo.

O motivo para a afirmação acima é que todas as suas ações podem ser mensuradas. É possível saber exatamente quantas pessoas visualizaram, converteram ou compraram em cada campanha por meio de ferramentas de *webanalytics*. Ou seja, tendo o conhecimento dessas importantes informações, é possível otimizar as campanhas para ter um melhor ROI (retorno sobre investimento).

E é por essa mesma razão que as empresas mais inovadoras do mercado tem usado agressivamente como estratégia de Marketing.

Resumindo, o *Inbound Marketing* serve para 5 grandes ações:

- Aumentar a visibilidade de seu negócio;
- Diminuir o custo de aquisição de seus clientes;
- Atrair clientes em potencial;
- Gerar conteúdos que fazem diferença;
- Otimizar o processo de vendas.

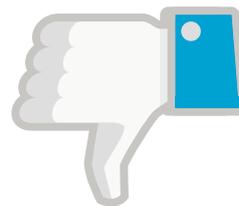


EM ALTA

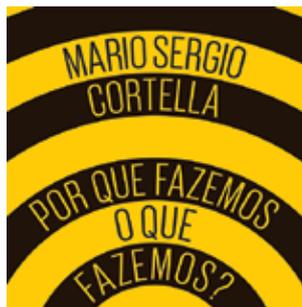
Focar na saúde e na nutrição para iniciar 2017 cheio de energia e entusiasmo! E é possível usar aplicativos para ajudar nessa tarefa.

EM BAIXA

Serviço de táxi. Com a chegada do Uber, o serviço de táxi deve ser revisto e melhorado, para não perder mercado.



Para ler, ver e ouvir



Livro – Por que fazemos o que fazemos?

Autor: Mario Sergio Cortella
Editora: Planeta do Brasil

O filósofo e escritor Mario Sergio Cortella desvenda em "Por que fazemos o que fazemos?" as principais preocupações com relação ao trabalho. O livro é um verdadeiro manual para todo mundo que tem uma carreira mas vive se questionando sobre o presente e o futuro.



Filme – A Vida Secreta de Walter Mitty

Pra quem adora cinema e viajar, fica a dica! Depois de sofrer desilusões amorosas e várias perdas na vida profissional, Walter Mitty decide mudar. Seguindo o lema do filme, que diz "Pare de sonhar, comece a viver", o personagem embarca em algumas viagens aventureiras.



Aplicativo – Feedly – em 2017, não perca nenhuma notícia importante

O Feedly é um aplicativo grátis para smartphones e tablets que te mantém por dentro de tudo o que seus sites e blogs preferidos estão publicando. Nele, é possível assinar o feed RSS das páginas que você costuma ler, separando-as em listas e garantir que não perderá nenhum artigo publicado.



Trilha Sonora inspiracional – 3 músicas para começar bem 2017

Laura Pausini - Benvenuto

Para dar as boas-vindas à todos os esperançosos, os desiludidos, os imutáveis e os artistas.

Bob Luman - Let's Think About Living

Cansados das notícias aterradoras que assolam o cotidiano? Que tal, só para variar, seguir o conselho de Bob Luman e pensar sobre viver melhor?

Florence + The Machine - Shake It Out

É impossível dançar carregando demônios desnecessários.... Um exercício ótimo para este novo ano é Libertar-se!



foto: Petter Kunrath

DANIEL GUERRA

Prefeito eleito em Caxias do Sul, com 62,79% dos votos sobre o candidato do PDT, Edson Néspolo, Daniel Guerra, do PRB, concedeu entrevista à Revista Panorama. O político destacou alguns pontos referentes ao comércio que pretende focar no seu projeto de governo neste ano. Entre as prioridades está o combate à ilegalidade, a revitalização da praça central, o fomento do emprego e do desenvolvimento econômico.

Quais serão as suas prioridades de governo, focadas no comércio caxiense? Explique.

Daniel - No comércio caxiense é preciso combater a ilegalidade e possibilitar que as pessoas se profissionalizem e tenham condições e ferramentas reais para manter e expandir seus negócios. A questão dos impostos também é algo que deve ser mensurado com muita sobriedade, uma vez que eles afetam diretamente a vida da nossa população e, em especial, os nossos comerciantes. É comprovado que altas cargas tributárias aumentam a sonegação e reduzem a arrecadação, por isso é necessário encontrar o fino ajuste que possibilita manter os serviços públicos funcionando - e funcionando bem - sem sangrar os empreendedores e a população em geral. Faremos uma gestão de muito diálogo com a comunidade e com as empresas que escolheram a nossa cidade para funcionar. As questões que envolvem a logística terão especial atenção, com uma aguerrida cobrança e trabalho para viabilizar tão logo quanto possível o aeroporto Vila Oliva. Também será necessário que não percamos recursos por falta de projetos e, dessa forma, fomentaremos ainda mais o desenvolvimento de nossa cidade com recursos extraordinários.

Na sua opinião, como vê o desenvolvimento de Caxias do Sul no período do seu governo?

Daniel - Sabemos dos desafios, da crise e, nesses poucos dias de transição, da situação atual da Prefeitura de nosso município. Entretanto, não adianta dar desculpas e justificativas. Precisamos agir e viabilizar as soluções que a população quer e precisa. Em nossa gestão trabalharemos incessantemente para construir um desenvolvimento forte, orgânico e duradouro. Não podemos apenas pensar uma cidade por (e para) apenas 4 anos. Dessa forma, vejo um desenvolvimento eficaz, que não retrocede por fatores externos e alheios a capacidade intrínseca de nossa cidade.

“Trabalharemos incessantemente para construir um desenvolvimento forte, orgânico e duradouro.”

Quais são as principais ações que você pretende efetivar no primeiro ano do seu mandato?

Daniel - Em nosso primeiro ano, como de praxe, é hora de "arrumar a casa". Precisaremos levantar todos os dados para aferir, com o máximo de precisão, a situação atual do município. Onde pode ser cortado, onde deve ser investido, quais as estratégias mais benéficas e eficientes a serem adotadas, onde há

carências... Enfim, no primeiro ano, é preciso fazer esse reconhecimento profundo do terreno, sem deixar de adotar as primeiras ações efetivas. Ações essas que foram expostas durante toda a nossa campanha e que serão tomadas inicialmente por já estarem consolidadas. Além disso, são alternativas viáveis e realistas para melhor servir a comunidade caxiense e enxugar a máquina pública. Algumas dessas ações: Corte de 50% dos Cargos em Comissão do Executivo; Extinção das Verbas de Representação dos Cargos em Comissão remanescentes; Fusão de Secretarias; Valorização dos nossos servidores concursados; entre outras. Tudo será sempre fundamentado nos princípios que tivemos em toda vida pública e também durante a campanha. Nosso Projeto de Cidade deixa de ser apenas um Projeto e se torna, também, um Plano de Ação.

“Agiremos também na prevenção e no combate à reincidência do comércio ilegal.”

O comércio informal cresce a cada dia em Caxias do Sul. O Centro está cada vez mais abarrotado de ambulantes. São índios caingangues, africanos, nordestinos que dominam as calçadas com produtos que variam de CDs, chips, redes, chapéus, anéis, colares, relógios, brinquedos e até celulares. Qual será a postura da Prefeitura Municipal em relação a esta questão? Quais são as providências que serão tomadas para garantir o fim dos ambulantes no centro da nossa cidade?

Daniel - O cumprimento da lei. A legislação é clara em relação ao comércio ilegal e, para cumprí-la, efetivamente, é necessária uma quantidade suficiente de fiscais para que a fiscalização seja constante, em especial, nas regiões de sabida e notória presença do comércio ilegal. Agiremos também na prevenção e no combate à reincidência do comércio ilegal nos locais onde já foram constatados como pontos dessa atividade. Também articularemos com a iniciativa privada a viabilização de oportunidades para que os infratores possam buscar meios legais para garantir sua subsistência e dignidade.

A Praça Central atualmente está abandonada e degradada, com presença de mendigos e prostituição. Porém, é referência para a população e para os turistas. De que forma você enxerga que é possível recuperar a Praça Dante para que ela atraia mais pessoas para o Centro e, conseqüentemente, para o comércio central?

Daniel - Vejo como uma questão urgente a recuperação da nossa praça. A presença de policiamento é essencial para coibir e impedir a drogadição e a prostituição. A iluminação pública com grande capacidade luminosa e qualidade também favorece um ambiente mais seguro. A questão dos moradores de rua é um pouco mais delicada, pois algumas dessas pessoas não querem frequentar as casas de acolhimento e escolhem pontos específicos da cidade para guardar seus pertences e dormir, entre eles, a praça. Sendo assim, articularemos junto a FAS estratégias de acolhimento e inclusão social dessas pessoas para que tenham dignidade e sejam realmente incluídas em nossa cidade. A praça é referência, bem como a avenida Júlio de Castilhos e, por isso, precisamos cuidar dela com carinho e proteger o patrimônio público construído e pago com o dinheiro dos cidadãos caxienses.

“Vejo como uma questão urgente a recuperação da nossa praça.”

Caxias do Sul perdeu muitos postos de trabalho nos dois últimos anos, gerando um impacto direto nos resultados do comércio. Como o seu governo espera amenizar estes impactos?

Daniel - Temos muitas medidas planejadas a serem executadas como, por exemplo: incentivos tributários e logísticos para as empresas já instaladas e as que vierem a se instalar; Viabilização e suporte para empreendedores locais que empreendam em nossa cidade; Infraestrutura compatível com o porte de nossa cidade; entre outras. É preciso, no mínimo, garantir condições semelhantes às ofertadas em municípios vizinhos, para que não percamos empresas que seguramente gerariam emprego e renda em nossa cidade e fomentariam o desenvolvimento do município.

O empresário do comércio encontra vários entraves burocráticos que dificultam o seu crescimento. De que forma é possível diminuir a burocracia para fomentar a abertura e manutenção de negócios voltados ao setor do varejo?

Daniel - A desburocratização passa pela vontade do poder público em promovê-la. Faremos tudo o que for possível para agilizar e tornar menos oneroso o processo de abertura e manutenção dos negócios, de forma que esta etapa não seja tão custosa às nossas empresas. Para isso teremos técnicos altamente qualificados que irão propor e executar esses procedimentos sem negligenciar a segurança e o devido processo legal, sempre dialogando com os varejistas e profissionais interessados em melhorar nosso comércio.

Como você pretende fomentar o desenvolvimento econômico e social da cidade? De que forma o comércio pode contribuir para isso?

Daniel - Da forma que é universalmente testada e aprovada: com emprego e renda! O ex-presidente norte-americano já dizia que "o melhor programa social é o emprego" por entender que, mais importante que dar o peixe, é ensinar as pessoas a pescar. Isso é uma realidade incontestável e será nosso modo de agir para promover o desenvolvimento econômico e social da nossa cidade. O comércio pode contribuir fortemente nessa questão por ser, juntamente ao setor de serviços, um dos maiores geradores de emprego e renda do país. Por isso é importante manter o poder público em sintonia com esse importante setor da sociedade.



foto: Petter Kunrath

Qual será a relação que você, como prefeito, pretende ter com as entidades de classe da cidade, como a CDL Caxias?

Daniel - Pretendo ter uma relação de mútua (e de muita) colaboração. Acredito muito nas Parcerias Público-Privadas, no diálogo e participação da iniciativa privada na elaboração e execução de atividades e serviços. Já é ultrapassada a ideia de que a iniciativa privada e o poder público devem ser antagonistas. Para a população o que importa é ter suas demandas prioritárias atendidas e, quando se soma esforços e trabalho em prol da cidade, obtemos benefícios para o poder público, privado e, especialmente, para a própria população da cidade que utiliza e interage com ambos os setores de forma harmônica e benéfica. Acredito que gestão se faz em conjunto, pormenorizando cada setor em suas especialidades com pessoas altamente qualificadas e capazes de agir para atender e suprir as demandas prioritárias que as pessoas tem. Por isso, manteremos diálogo permanente e aberto com todas as entidades engajadas em construir uma cidade melhor para todos os cidadãos de Caxias do Sul.



foto: Paulo Pretz

2017 – UMA LUZ NO FIM DO TÚNEL

Este será um ano de retomada econômica, que trará alento e esperança aos empresários do comércio. A ordem é inovar para manter-se competitivo no mercado.

Nos últimos três anos, vivemos a mais aguda recessão da economia brasileira. Razões para isso não faltaram. Uma das principais foi a falta de políticas econômicas voltadas para estimular a competitividade da economia brasileira. Ainda mais grave, a intervenção crescente do governo nas mais diversas áreas e setores da economia criou em muitas empresas a ilusão de que uma relação harmônica com o governo poderia ser mais importante e lucrativa do que investir em inovação.

Após este período negro, a economia brasileira deve voltar a registrar crescimento em 2017, graças a ajuda do setor externo, e, caso seja bem-sucedido, ao plano de concessões em infraestrutura do governo. Esta é avaliação de boa parte dos profissionais do mercado financeiro que acredita em um Produto Interno Bruto – PIB positivo, ou pelo menos, não negativo.

De acordo com Mosar Leandro Ness, assessor de Economia e Estatística da CDL, o cenário vem dando sinais de que o pior da tempestade já passou. “Se não passou está em vias de passar”, diz. “Se buscarmos definir a economia Brasileira em 2016 diremos que ela foi resiliente à crise. Após ter enfrentado uma queda acumulada em doze meses de mais de 7,0% no PIB, uma inflação acumulada que chegou próxima dos 11,0% e uma taxa de desemprego de 12,0%, estamos caminhando para uma tímida recuperação”, fala Mosar.

O economista acredita que o município é diretamente impactado pela economia nacional e do Estado, em virtude de que o mesmo é um pólo metal mecânico com produção diversificada, que atende diferentes setores, tanto a nível nacional quanto internacional. “A recessão econômica que passa a economia brasileira atingiu diretamente a performance da economia local. O número de desempregados na indústria de transformação e da construção civil, embora tendo diminuído ao longo de 2016, ainda ultrapassa os 9 mil trabalhadores. Essa crise se ramifica em diferentes setores, mas crava suas garras sobre o consumo das famílias. O comércio caxiense vem apresentando números negativos ao longo de 2015 e 2016. As perspectivas para 2017 são de reversão nesses indicadores com a melhora do cenário nacional. Espera-se um primeiro semestre de dificuldades, que deverão ser superadas e um segundo semestre mais favorável, já com números positivos”, analisa.

Alexander Messias, economista, diretor do CEEM-FGV, também acredita em uma melhora. “Já passamos do fundo do poço. Ainda existem muitas incertezas, acredito que não iremos crescer muito e diante deste cenário, o comércio ainda será afetado. Mas os números não serão muito negativos se comparados a outros anos, serão bem melhores do que 2016, inclusive”, prevê.

Ano pode ser de oportunidades.

Inovar sempre é preciso; hoje, ainda mais. De 2004 a 2010, a economia brasileira expandiu-se a um ritmo médio de 5% a.a., incorporando mão de obra ao mercado de trabalho e usando mais a infraestrutura existente. De lá para cá, estes fatores produtivos se esgotaram e nosso ritmo médio de crescimento desceu para 2% a.a. até 2013 e tornou-se negativo desde então. Para crescer de forma acelerada não basta colocar mais gente para trabalhar. O desafio agora é produzir mais com o mesmo. Em resumo, não só está cada vez mais difícil manter diferenciais em relação à concorrência, mas sem estes diferenciais, as empresas instaladas no Brasil estão condenadas a crescer menos.

A solução é inovar. Pode ser na forma de atender o cliente. Seja um produto ou um serviço, toda empresa oferece uma solução para uma necessidade de seu cliente. Como melhor suprir esta necessidade? Mude a forma de encarar seu próprio negócio.

“Sempre vai haver oportunidades, é importante saber identificar”, comenta Messias. Para isso ele, dá algumas dicas práticas para quem deseja inovar em 2017: “Tenha sempre uma reserva de caixa, assim como tenha cuidado com financiamentos, pois os juros ainda estão muito altos, apesar de estar caindo. Tenha cautela, mude a forma de ver o seu negócio”, indica o especialista.

Tendências:

**Redução da
turbulência política**

**Maior
transparência nas
ações do governo**

**Melhora a confiança
dos empresários
e consumidores
(agentes econômicos)**

**Retomada lenta
do crescimento
econômico, porém
contínua**

**Ajuste da Política
Fiscal ainda é
um desafio, mas
necessário para
o reequilíbrio da
economia**

**Queda lenta das
taxas de juros
(Selic) e da inflação**

Recomendações aos empresários

Rigor no controle de custos/despesas;

Maximizar caixa livre (*cash is king*);

Minimizar dívidas, em especial, de curto prazo e de custo elevado;

Aproveitar a capacidade produtiva ociosa e buscar ampliar faturamento;

Buscar diversificar o seu negócio;

Estabelecer políticas para fortalecer laços com clientes e fornecedores;

Dirigir esforços em busca de inovações;

Fortalecer a produtividade e competitividade;

Avaliar investimentos;

Realizar o Planejamento Estratégico da empresa;

Posicionar-se claramente contra aumentos de carga tributária e de gastos/déficit públicos em todos níveis.

*Fonte: Conselho Temático de Economia e Finanças da CIC Caxias

Mudanças no varejo e comportamento dos consumidores que você precisa saber, e não estamos falando da economia.

De olho no cenário econômico deste ano, é importante identificar algumas tendências que devem ser acompanhadas de perto pelo mercado.

1. Conectividade e velocidade

Com o acesso à informação em tempo real, em múltiplos canais, os consumidores têm acesso às redes sociais em qualquer ambiente, de maneira que o compartilhamento das experiências de compra tem crescido exponencialmente. Assim, por exemplo, um cliente insatisfeito ao esperar em uma fila longa pode reclamar do atendimento em seus perfis no Twitter e no Facebook sem nem ter saído da loja, ou mesmo não recomendar determinada loja virtual em função de um atraso na entrega.

2. Saúde e bem-estar

Há demanda crescente por produtos que proporcionem saúde e bem-estar, bem como aqueles que proporcionem conforto. Um indicador de tal tendência pode ser percebido, por exemplo, no mercado de roupas sociais, que vem perdendo terreno para o de roupas casuais e de esporte.

3. Consumo Sustentável

A procura por produtos com embalagens recicláveis ou mesmo que sejam eles mesmos criados com materiais provenientes de reciclagem é notória em países desenvolvidos e crescente no Brasil, de forma que os consumidores tem demonstrado preocupação crescente em analisar o impacto sócioambiental das empresas e de seus produtos ao escolher o que colocarão em suas cestas de compras.

4. Experiência contínua

Clientes vão tolerar cada vez menos as experiências de compra fragmentadas através de diferentes canais de relacionamento. A integração dos contatos *online* e *off-line*, tanto no processo de compra quanto nas mídias sociais, é cada vez mais esperada e valorizada pelos consumidores.

5. Co-branding no/para/do varejo

Algumas marcas do varejo se tornam notórias e transcendem sua atuação para outros negócios, outras procuram meios para aproximar o relacionamento com o consumidor. Mais do que ações promocionais, as ações de *co-branding* terão foco na experiência positiva e retenção de clientes a longo prazo.

6. 24/7 de produtos e serviços

24/7 é uma abreviação que significa 24 horas por dia, 7 dias por semana. É um termo que será cada vez mais comum no varejo. Consumidores estão demandando maior conveniência e flexibilidade para acessar produtos e serviços nas principais capitais do país, os horários tradicionais e restritos do comércio não atendem às diversas necessidades das pessoas. Um dos fatores crescentes de competitividade entre os varejistas para conquistar a preferência dos clientes, é ampliar a disponibilidade do serviço para hora e lugar que o cliente decidir, tanto *online* como na loja física.

7. Mais customizado

Na era digital com a limitação da atenção das pessoas, os consumidores valorizam cada vez mais o tratamento individual, perceber que ele é diferente de outros milhares. Um grande desafio do varejo estará relacionado com a capacidade de customizar produtos e serviços para os clientes. E, claro, quem conseguir fazê-lo terá uma vantagem competitiva significativa na preferência dos clientes. O tratamento individual será uma importante estratégia de diferenciação.



Da esquerda para direita: Julian Bianchini, Ivonei Miguel Pioner, Oscar Ângelo Panozzo

foto: Julio Soares

O QUE ESPERAR DA GESTÃO 2017 DA CDL CAXIAS?

Foco será no associativismo e na gestão para melhores resultados

O empresário Ivonei Miguel Pioner, sócio proprietário da Pioner Joalheria e Ótica, rede que atua no mercado caxiense há 50 anos, é o novo presidente da CDL Caxias. A cerimônia de posse aconteceu no dia 9 de dezembro de 2016. Ivonei atua há 14 anos na entidade e participou ativamente de diversas gestões da CDL Caxias como diretor.

Sobre a sua gestão, Ivonei acredita que a CDL é uma entidade que por si própria tem força. Entre um presidente e outro são gestões diferentes, mas isso não implica muito em mudança, porque a entidade é uma entidade forte.

“O que eu posso adiantar é que vou fazer um planejamento de um ano e dentro deste planejamento vou aplicar algumas ações de mudanças no sentido de inovar e criar um formato diferente para buscar um impacto, uma melhoria de visibilidade. Uma gestão de entidade é diferente de uma gestão empresarial, pois é uma gestão que passa muito por um formato mais coletivo, mas é claro que as experiências com ações que deram certo ajudam muito. Se a pessoa não tiver uma metodologia clara, não consegue fazer as mudanças que precisa”, explica.

Principais objetivos

Entre os principais objetivos desta nova gestão, segundo Ivonei, destaca-se o de atender as demandas dos associados de forma efetiva, com participação no desenvolvimento dos associados e na colaboração para a superação do momento atual. Além disso, o novo presidente acredita ser importante a busca de uma unidade entre as entidades “*para a partir disso sermos mais fortes e representativos perante o poder público e às questões que se apresentarem desafiadoras para nosso desenvolvimento como comunidade empresarial*”, pondera.

A melhoria contínua na gestão interna da CDL também se destaca entre os principais objetivos, pois Ivonei acredita que a entidade deve ser modelo de inspiração para os seus associados, através de práticas de gestão e de qualidade que tragam às empresas melhores resultados.

Principais desafios

“Os principais desafios que teremos virão da incerteza política que vivemos. Nos parece um novo ciclo de desenvolvimento que se apresenta, onde teremos

de ser mais criativos e, a partir de informações e indicadores, fazer uma gestão profissional dos nossos negócios. Temos que reinventar o modelo de negócios em Caxias do Sul, modernizando o que temos. Um olho no presente, e outro no futuro”, comenta Ivonei.

Durante a sua gestão, ele pretende buscar a oferta de novos benefícios para os associados, e remodelar os atuais. Ainda para este ano, acredita na consolidação destas mudanças, que irão trazer inúmeras melhorias, principalmente nas áreas de telefonia e do SPC. “*Mas não pararemos por aí, temos muitos outros fronts a serem conquistados para nosso associado*”, salienta.

Principais Bandeiras

As principais bandeiras que a nova gestão irá defender são: associativismo como forma de crescimento, desenvolvimento e fortalecimento dos associados; gestão como solução de desenvolvimento e perpetuação das organizações; e atuação sobre demandas em relação ao poder público, na busca de leis que não asfixiem ainda mais as organizações. “*Quero destacar fortemente na minha gestão a importância da tecnologia e da informação como elementos fundamentais de orientação para as empresas*”, reforça.

O que esperar?

“Os associados da CDL podem esperar muito diálogo, principalmente sobre temas polêmicos, para que tomemos a resolução que representa a vontade da maioria de uma forma democrática, e muita dedicação no que tange à busca de soluções e benefícios para ajudar no desenvolvimento dos associados. E uma representatividade forte para levarmos as demandas de nossos associados aos mais diversos órgãos competentes”, destaca Ivonei Pioner

Conheça a nova Diretoria Eletiva para 2017

Presidente: Ivonei Miguel Pioner

1º Vice-Presidente: Oscar Ângelo Panozzo

2º Vice-Presidente: Julian Bianchini

1º Diretor Financeiro: Renato Spuldaro Corso

2º Diretor Financeiro: Diego Frederico Biglia

1º Diretor Secretário: Rui Alberto Cassina

2º Diretor Secretário: Fabiano Luís Pezzi

Lucas Feldens Magnani assume a CDL Jovem

O jovem empresário Lucas Feldens Magnani é o novo presidente da CDL Jovem, que tem como principal objetivo a qualificação e o desenvolvimento do empreendedorismo jovem da cidade, buscando atrelar informação e ações às práticas do dia a dia, visando ser referência neste assunto.

“Com o apoio de toda a equipe de coordenadores e integrantes, buscaremos conhecimento, experiências e tendências para que possamos desenvolver o empreendedorismo e a sucessão jovem em nossa região”, diz Lucas.



Da esq. para dir.: Esequiel Andrezza, Lucas F. Magnani, Camila Minetto

foto: Julio Soares

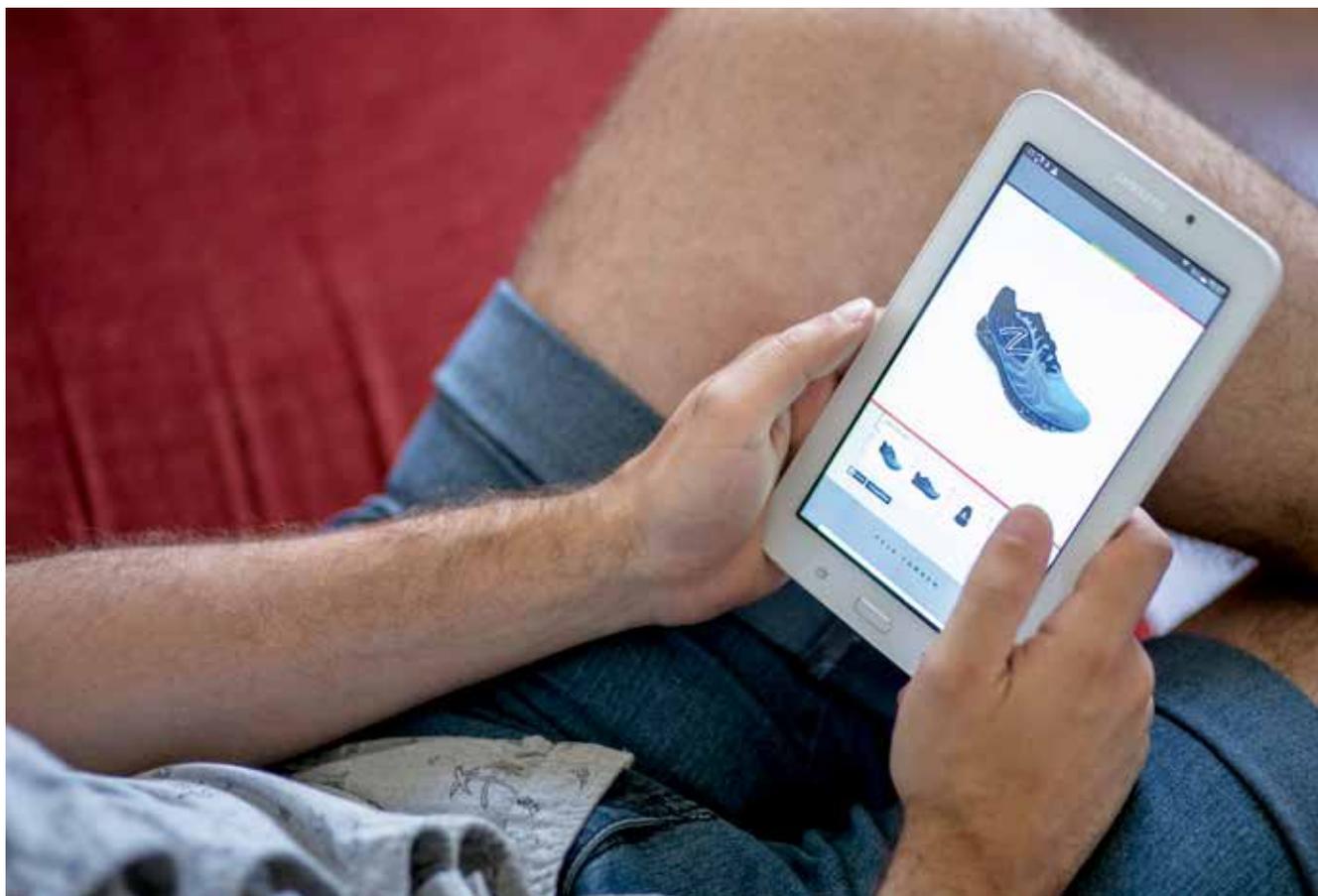


foto: Paulo Pretz

CONSUMIDOR 3.0 – CONHEÇA O PERFIL DO NOVO CONSUMIDOR

Uma nova geração de consumidores surgiu com a tecnologia e os empreendedores devem estar atentos para atender este cliente.

Com as mudanças do mercado e o aumento das inovações tecnológicas na área de vendas (tanto nas ferramentas utilizadas para transações como nos canais de contato com o cliente), surgiu o Consumidor 3.0, expressão utilizada para denominar o novo tipo de cliente.

Esse cliente realiza suas compras e pesquisas sobre os produtos através da internet por meio de seus diversos ambientes de interação – redes sociais, blogs, sites. Ele também é interativo, comunicativo, reivindicativo e opinativo, buscando maior comunicação com a empresa.

O que define este consumidor

O Consumidor 3.0 não é definido por uma faixa etária, renda ou gênero. Ele é qualquer usuário de internet que tenha algumas características básicas que determinam seu comportamento em relação ao consumo. Hiperconectado, cheio de informação e ciente que pode escolher o melhor produto, o melhor serviço e o melhor atendimento.

Identifique o Consumidor 3.0 em 7 atributos:



1 – O Consumidor 3.0 é altamente informado

A chamada Era da Informação tem sido capitalizada pelo Consumidor 3.0 como nenhum outro perfil fez. A utilização dos dispositivos móveis, cada vez mais avançados, impulsiona essa característica, atribuindo mais velocidade nas pesquisas do consumidor e permitindo que ele faça comparativos em tempo real quando vai comprar, seja *online* ou *off-line*.



5 – O Consumidor 3.0 gosta de se autopromover

O Consumidor 3.0 gosta de se autopromover. As redes sociais estão povoadas de pessoas mostrando suas aquisições, conquistas pessoais e profissionais. Seja em atualização de status, compartilhamento de fotos e vídeos, o novo consumidor vai se promover com felicidade.



2 – O Consumidor 3.0 é socialmente conectado

As mídias sociais são um fenômeno absurdo, e o Consumidor 3.0 é ultraconectado. Desta forma, as redes sociais se tornaram um espaço aberto para divulgação de insatisfações, reclamações e análises de atendimentos ruins, que tem o poder de alcançar mais pessoas de maneira incrivelmente rápida.



6 – O Consumidor 3.0 procura gratificação instantânea

Uma geração imediatista, que espera produtos e serviços sendo entregues em um lugar, no tempo certo e que melhor se encaixe em suas necessidades.

Deixar de oferecer atendimento após horário comercial, por exemplo, é inaceitável. A digitalização de produtos – desde passagens aéreas, passando por músicas e livros – fortalece a necessidade de uma satisfação imediata.



3 – O Consumidor 3.0 é sensível a preços

Marcas que tendem a se beneficiar na precificação correm o risco de afastar o Consumidor 3.0, que dá ênfase também ao bolso na hora de escolher o que vão comprar.

O nome da marca, sozinho, sem agregar nenhum valor adicional e com preços pouco competitivos não é o suficiente para o novo perfil de consumidor.



7 – O Consumidor 3.0 é inconscientemente seguro

Os consumidores 3.0 tem subido para a *web* um volume absurdo de informações pessoais por vontade própria, levando-as a estarem disponíveis para qualquer um com acesso a uma conexão digital.



4 – O Consumidor 3.0 confia nas opiniões de outros usuários

A opinião social tem se transformado em algo extremamente importante para o Consumidor 3.0 que valoriza as experiências dentro de suas redes sociais mais do que as propagandas feitas pelas marcas.

Estes dados auxiliam as empresas a identificar o que é mais importante para estes consumidores, pois seus perfis podem ser rastreados, identificando interesses e desinteresses. Os empresários podem gerenciar estes dados de registro *online* dos consumidores de forma a conhecer melhor o comportamento deles e assim poder trabalhar ações estratégicas.



foto: Julio Soares

Nova diretoria da CDL Caxias toma posse

Mais de 300 pessoas entre lojistas, autoridades e imprensa prestigiaram a posse da nova diretoria da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), no início de dezembro (09). A Posse Festiva aconteceu no Samuara Hotel e contou com a participação do Governador do Estado, José Ivo Sartori, do ex Prefeito Municipal de Caxias do Sul, Alceu Barbosa Velho, e do presidente da FCDL, Vitor Augusto Koch, entre outras autoridades políticas, presidentes e representantes de entidades e sindicatos. Ivonei Miguel Pioner assumiu a gestão 2017 da entidade representativa, juntamente com Oscar Ângelo Panozzo, como 1º vice-presidente e Julian Bianchini, como 2º vice-presidente.



foto: Luana Reis

CDL realiza formatura da 6ª turma do Projeto Pescar

A CDL Caxias realizou no final de novembro (30) a formatura da sexta turma do Projeto Pescar – Curso Iniciação Profissional em Operações para o Comércio. Os 20 jovens, com idades entre 16 e 19 anos, comemoraram a conclusão de nove meses de dedicação e muito estudo. A iniciativa é uma parceria entre a CDL Caxias, CDL Jovem, Fundação Projeto Pescar e Prefeitura Municipal de Caxias do Sul. O evento contou com a presença de pais, amigos e familiares e foi conduzida pela presidente da CDL Analice Carrer, no Salão Paroquial da Igreja Santa Catarina.



foto: Aeroplano

Blitzes de Natal para divulgar Campanha Promocional “CDL Presente com Você”

Para fomentar o Natal no comércio caxiense e promover a Campanha Promocional “CDL Presente com Você”, a CDL Caxias realizou duas blitzes de Natal durante o mês de dezembro. A entidade levou aos bairros Desvio Rizzo e Cruzeiro uma série de atrações e realizou o cadastramento dos cupons de clientes dos comércios locais.

O último sorteio da campanha, foi realizado em 7 de janeiro. Foram sorteados dois carros e vinte vales-compra de R\$ 1.000,00.



foto: Edson Meneghetti

Homens na Cozinha 2017 já tem data para acontecer

A 16ª edição do jantar beneficente “Uomo na Cucina” - Homens na Cozinha já tem data definida para ser realizado. A iniciativa, que é considerada o maior e mais tradicional evento de solidariedade e gastronomia da região, reúne a comunidade em torno de uma causa comum: reduzir as diferenças sociais e ajudar a quem precisa. Em 2017 será realizado no dia 08 de abril, no Pavilhão 2 do Parque da Festa da Uva.

O Homens na Cozinha é promovido pela CDL Caxias que, desde 2002, já arrecadou aproximadamente R\$1.800.000,00 que foram destinados a 195 projetos de entidades.



“Eu vivo da minha profissão aqui, com dignidade.
Sou um caxiense nato, amo essa cidade.”



Rafa Gubert - músico caxiense



ATÉ
25%
DE

**PENSE EM ECONOMIA
E GERENCIAMENTO
RESPONSÁVEL NA SUA
FATURA DE TELEFONIA.**

Conheça o novo plano de telefonia da CDL Caxias.



pense

c e l u l a r

Pense, mude.

www.pensecelular.com.br

pensecelular@cdlcaxias.com.br

+55 54 3209.9977

FLEXIBILIDADE DE TEMPO
Cuidamos de tudo para você



FATURAMENTO SOB CONTROLE
Sem erros de faturamento e sem fatura surpresa



HOME SERVICE
Assistência técnica para você



FERRAMENTAS DE GESTÃO
Gerencie pelo computador ou smartphone

