CDL Caxias
Em pauta

Ano 7 – Número 36 – Out/Nov/Dez de 2015
A melhor informação para o seu negócio

ADEUS, ANO VELHO, ADEUS!

PARA A ECONOMIA, UM ANO PARA ESQUECER, PARA OS GESTORES, UM ANO PARA APRENDER.

Entenda um pouco desse pragmático 2015 e pegue impulso no aprendizado que ele nos deixou para planejar o seu crescimento em 2016.

50 anos CDL Caxias

Como foi a comemoração dos 50 anos da CDL Caxias do Sul

Varejo de vizinhança

Veja como a economia da boa vizinhança está dando certo

Redes Sociais

Dicas de redes socias e como elas podem ajudar o seu negócio

Revista Especial 50 anos

Confira no final desta edição, um encarte especial dos 50 anos

SUMÁRIO

PRINCIPAL

Entenda um pouco desse pragmático 2015 e repense 2016.

O ano em que a Câmara de Dirigentes Lojistas completa 50 anos foi de grave crise econômica.

O comércio, assim como outros setores, foi afetado pela crise política instalada no país, obrigando-se a cortar gastos e pensar em estratégias para sobreviver à recessão.

10

MAIS

Promoção CDL Presente com Você..... 03
Natal Brilha Caxias 2015..... 04
50 anos CDL Caxias do Sul..... 05
Varejo de vizinhança..... 06
O futuro do comércio..... 08
Certificação Digital..... 19

Redes Sociais a favor da sua loja

14

Associado:

Participe da construção da Revista CDL Em Pauta. Envie suas sugestões de pautas e opiniões sobre as matérias para o e-mail relacionamento@cdlcaxias.com.br

Essa publicação é para você! Participe!

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 | relacionamento@cdlcaxias.com.br | www.cdlcaxias.com.br

Gestão 2015:
Presidente: Analice Carrer
1ª Vice-Presidente: Diego Frederico Bíglia
2º Vice-Presidente: Renato Spuldaro Corso
Diretoria Eletiva: Cláudia Barreto Gonçalves Sassi (1ª Diretora Secretária); Oscar Ângelo Panozzo (2º Diretor Secretário); Ricardo Regal Comandulli (1º Diretor Financeiro); Ivonei Miguel Pioner (2º Diretor Financeiro).
Presidente do Conselho Consultivo: Davenir Darci Dreher
Presidente do Conselho Fiscal: Vitor Hugo Gauer
Gerente Comercial e Marketing: Cícero Rech
Gerente Administrativo Financeiro: Carlos Alberto Cervieri

CDL Jovem:
Presidente: Gabriele Piccoli
Vice-Presidente: Marcos Jacoby
Vice-Presidente: Débora Sikelero

Diretoria Executiva
CDL Jovem: Fabiano Luís Pezzi e Marcos Eduardo Hendler Gava; **Cobrança:** Fabiano Luís Pezzi e Valmor Concatto; **Empregos:** Carmen Dalcin e Sandro Camargo; **Gestão e Qualidade:** Gustavo Marques dos Santos e Lucas Generosi; **Jurídico, Fiscal e Tributário:** Julian Bianchini e Rui Alberto Cassina; **Marketing e Eventos:** Ângela de Cássia Freire, Fernando Bertotto e Maurício Lourenço Antunes; **Meio Ambiente e Segurança:** Jackson Campani e Vitor de Carvalho; **Pesquisa e Informação:** Ivonei Miguel Pioner e Ricardo Regal Comandulli; **Produtos e Serviços:** Lakchmi Posser e Mateus Formolo; **Projeto Pescar:** Nelson Minetto e Valtuir Rizzo; **Recursos Humanos:** Elizete Denise Isoton e Ilda Pegoraro Fedrizzi; **SPC e Tecnologia:** Cristiano W. T. Pavinato, Julian Bianchini, Milton Corlatti e Renan Tedesco; **Turismo:** Ainara Comerlato Costa e Rodrigo Ramos Paglioli

Representante junto à FCDL: Renato Spuldaro Corso;

Representantes junto aos Conselhos Municipais
CMTT - Conselho Municipal de Trânsito e Transportes: Valmor Concatto e Margaret Tomasini Bender; **COMDICA - Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente:** Secretário Tesoureiro Sérgio Formolo; **COMEC - Comissão Municipal de Análise do Impacto Econômico Sobre Empreendimentos de Comércio e Serviços:** Ivonei Pioner e Julian Bianchini; **COMIC - Comissão Municipal de Incentivo à Cultura:** Ricardo Regal Comandulli, Cláudia Sassi e Angela de Cássia Freire; **CMC - Conselho Municipal da Cultura:** Cláudia Sassi; **COMSEA - Conselho Municipal de Segurança Alimentar:** Renato Luiz Fedrizzi; **CONSEPLAN - Conselho Municipal de Planejamento e Gestão Territorial:** Rui Cassina e Nelson Minetto; **CMDS - Conselho Municipal de Defesa e Segurança Pública:** Jackson Campani e Vitor de Carvalho; **COMTUR - Conselho Municipal do Turismo:** Gabriele Piccoli e Ainara Comerlato Costa; **Comissão Pró-Segurança Pública:** Rui Cassina; **Comitê de Responsabilidade Social da CIC de Caxias do Sul** Valtuir Rizzo; **COMTCNA - Comissão Técnico Administrativa - Secretaria do Meio Ambiente:** Mário Formolo; **Comissão de Energia da CIC:** Vitor de Carvalho; **Comitê Ecoeficiência da Serra Gaúcha - Resíduos Sólidos:** Fernando Bertotto; **CONSEPRO / MOCOVI:** Jackson Campani; **Caxias do Sul Conventions, Visitors Bureau:** Eduarda Dagostini; **Conselho Deliberativo da Fundação Caxias:** Renato Luiz Fedrizzi e Nadir Vanassi; **Conselho Deliberativo Parceiros Voluntários:** Nelson Minetto; **FCDL-RS:** Davenir Darci Dreher; **CDL Jovens do RS:** Marcos Jacoby; **Conselho Estadual de SPC:** Analice Carrer e **Conselho Sindical da CIC:** Analice Carrer

Outras Representações:
ASSESSORIA TÉCNICA ESTADUAL/FCDL - Adriana Monteiro

Coordenação Editorial: Vice-Presidente Diego Frederico Biglia, Diretor Fernando Bertotto, Diretora Ângela Freire, Diretor Maurício Antunes, Gerente Comercial e Marketing Cícero Rech, Coordenadora de Marketing Rossane Rosanelli e Assessoria de Imprensa PJ Press Informação e Conteúdo - Jornalista Patrícia Janczak

Textos: Jornalistas Patrícia Janczak MTb 12771, Marcelo Aramis e Valquíria Vita, TXT Produção de Conteúdo.
Diagramação: Jamwork Estúdio Estratégico
Impressão: Gráfica São Miguel
Tiragem: 4.200 exemplares

Fotos: Andrei Cardoso, Alencar Turella, Michel Dalla Vechia, Patrícia Janczak, Gilmar Gomes, divulgação Sulpeças, divulgação Serrana, Divulgação Estilo Mulher, Divulgação Girardi Sports, Banco de imagens CDL.

FALA DA PRESIDENTE

Analice Carrer
Presidente da CDL Caxias do Sul

Feliz Natal e um 2016 cheio de novidades concretas!

Chegamos ao final de mais um ano de trabalho em que passamos por uma série de turbulências. 2015 não foi um ano fácil para o comércio, reflexo da crise econômica em que vivemos em nosso país. Mas apesar das dificuldades que enfrentamos, o ano também foi importante, pois comemoramos os 50 anos da nossa querida entidade.

A proximidade com as festas de fim de ano sempre é um período propício para refletir acerca do que realizamos e visualizar os desafios ainda por vir, tanto na esfera pessoal quanto profissional. É uma época em que muito se prega a união entre os povos, a diminuição das diferenças sociais em prol de um bem maior.

Assim, o que não foi realizado este ano, que importa concretizarmos depois? É esse o pensamento que aflora em muitos de nós para acostumarmos com aquilo que não desenvolvemos.

Ao transpor esse sentimento de realizações para o amanhã, podemos analisar não somente nossas vidas pessoais, como também nossa participação enquanto cidadãos e pertencentes a um meio (seja ele qual for). E com isso, indagarmos se lutamos com veemência para "fazer acontecer" hoje as mudanças necessárias para melhorar a sociedade em que estamos inseridos ou permanecemos parados e esperando a cada ano as transformações tão sonhadas e entregamos para terceiros a incumbência de executar aquilo que nos omitimos.

Essa talvez seja uma forma de dizermos para que todos tenham um Natal (esbanjando a felicidade, de verdade!) e um Ano Novo (buscando realmente as realizações), afinal, o ano que nos aguarda vem com várias metas a serem conquistadas, não é mesmo?

Podemos afirmar que nós da diretoria da CDL Caxias continuamos trabalhando pela constante evolução em produtos e serviços, com o objetivo de garantir a sustentabilidade dos nossos associados, atendendo com qualidade suas necessidades e promovendo o seu constante desenvolvimento.

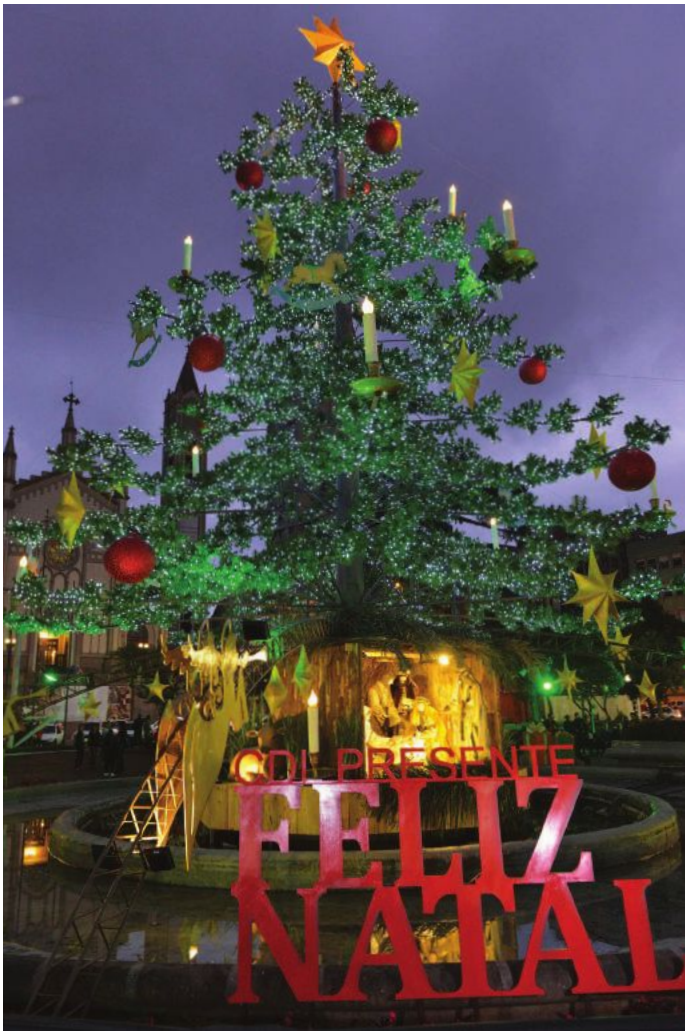
Campanha Promocional "CDL Presente com Você" já fomentou R$ 4.461.750,00 em vendas

A Campanha Promocional "CDL Presente com Você", realizada pela CDL Caxias, ganha força na sua terceira e última etapa de realização. Já são 636 estabelecimentos participantes, com um volume de 89.235 cupons validados. "Estimamos que só em vendas a campanha já fomentou R$ 4.461.750. Isso demonstra o sucesso desta iniciativa. Estamos muito felizes em proporcionar esta oportunidade aos nossos associados", explica Maurício Antunes, diretor de marketing da entidade.

A promoção é totalmente online e gratuita, um presente da CDL para os associados em comemoração aos 50 anos. Dois sorteios já foram realizados. Ainda falta um a ser realizado, os quais não são cumulativos, até o final do ano, totalizando R$ 50 mil em prêmios, como vales-compras e um automóvel. Vendedores e lojistas também serão contemplados com premiação. Os consumidores que validaram seus cupons estarão concorrendo, nesta terceira fase, a oito vales-compras de R$ 1.000,00 e a um carro zero KM.

O último sorteio, com automóvel, será no dia 06/01/2016 pela loteria federal.

Natal Brilha Caxias 2015 resgata magia das décadas de 60, 70 e 80



A cidade de Caxias do Sul está no clima do Natal: a maior festa do cristianismo. Uma árvore de 20 metros de altura, toda iluminada, com presépio em tamanho real está, no centro do chafariz da Praça Dante Alighieri, relembrando as decorações natalinas que eram realizadas na cidade nas décadas de 60, 70 e 80. O entorno da praça também entrou no clima com iluminação diferenciada e adornos especiais, assim como a Rua do Papai Noel, na Av. Júlio de Castilhos.

Concertos de orquestra nas igrejas, Opereta de Natal do Coro Municipal de Caxias do Sul, serenatas de Natal na Praça Dante, Concerto da Orquestra Municipal de Sopros com a artista Luiza Possi na Estação Férrea, e atividades nos bairros e distritos integram a programação do Natal Brilha Caxias 2015, uma realização da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Prefeitura Municipal de Caxias do Sul, e do Sistema Fecomércio (SESC-RS).

Mais do que envolver a cidade em luzes, enfeites e temas natalinos, para a presidente da CDL Caxias, Analice Carrer, a entidade também quer resgatar os natais em que o espírito de esperança e fraternidade da data Cristã tomava conta das casas das famílias caxienses. “Esta é uma data muito especial, pois sempre nos remete à infância, quando nos reuníamos com a família ao redor da árvore de Natal. Nosso objetivo é resgatar os sentimentos que a data nos traz. Nos 50 anos da CDL Caxias, queremos presentear à cidade com uma decoração natalina que relembre um passado em que o Natal era sinônimo de renascimento, paz e amor”, explica.

A Árvore de Natal

Na edição deste ano do Natal Brilha Caxias, com o tema “Amor no coração é o presente”, a decoração da árvore e do entorno na praça central da cidade – sob responsabilidade da CDL – surpreendeu o público pela qualidade e inovação. Com 18 metros de altura, a árvore está localizada no centro do chafariz da Praça Dante, juntamente com o presépio em tamanho real. A árvore recebeu como ornamentos bolas vermelhas, estrelas douradas, velas e brinquedos de madeira. Uma estrela de 2 metros está no alto da árvore, totalizando 20 metros de altura. Um sistema de iluminação de LED troca a cor da árvore.

Túnel de luzes

As calçadas da Rua Marquês do Herval, Av. Júlio de Castilhos e Rua Dr. Montaury viraram um túnel de luzes. São 280 metros, formando um ‘U’ ao redor da praça.

Apresentações artísticas

A programação artística fica sob a responsabilidade da Prefeitura de Caxias do Sul – Secretaria da Cultura – e Sistema Fecomércio – SESC-RS e conta com intensa programação artística e atividades natalinas realizadas nos distritos e bairros de Caxias do Sul.

Campanha de Doação de Presentes e Brinquedos “Presente de coração” arrecadou 800 brinquedos e irá beneficiar 11 entidades

A CDL Caxias, em conjunto com Fundação Caxias, Jornal Pioneiro e rádios São Francisco e Mais Nova FM, realizou a Campanha de Doação de Presentes e Brinquedos “Presente, de Coração”. Foram arrecadados 800 brinquedos que irão beneficiar 11 entidades cadastradas na Fundação Caxias. A iniciativa integrou as comemorações de 50 anos da CDL Caxias na comunidade e a programação do Natal Brilha Caxias 2016.

A entrega foi oficializada no Centro Assistencial Portal da Luz, em que 75 crianças foram agraciadas com presentes. Estiveram presentes a Coordenadora geral do Portal da Luz, Caren Krakhecker; o Presidente da Fundação Caxias, Paulo Poletto, a Presidente da CDL Caxias, Analice Carrer, e a Diretora da CDL Caxias, Cláudia Sassi.

Apoiaram a campanha “Presente, de Coração” as empresas e entidades: Lorigraf, Panex, CIC, Parceiros Voluntários, Prefeitura Municipal de Caxias do Sul, 3º GAAAE, Bandeirantes e Escoteiros, Microempa, Corpo de Bombeiros, SAMAE, Shoppings, Visate, entidades jovens, entre outros.

Especial 50 anos CDL Caxias do Sul

Correios homenageia os 50 anos da CDL Caxias com lançamento de carimbo comemorativo, selo personalizado e réplica do carimbo

Analice Carrer, presidente da CDL Caxias, recebeu a arte positiva da matriz do carimbo das mãos de Rogério Saraiva de Azambuja.

A empresa Brasileira de Correios e Telégrafos lançou carimbo comemorativo, selo personalizado e réplica do carimbo em homenagem aos 50 anos da CDL Caxias. O anúncio foi feito pelo Coordenador de Negócios dos Correios do Rio Grande do Sul, Sr. Rogério Saraiva de Azambuja, durante evento em comemoração ao cinquentenário da entidade, realizado na sede social do Recreio da Juventude. O evento contou com a presença de toda a diretoria da entidade, Governador do Estado do Rio Grande do Sul, José Ivo Sartori, primeira-dama, Maria Helena Sartori, autoridades locais e regionais e imprensa.

O carimbo comemorativo é uma marca filatélica, com tempo determinado de utilização, que se destina a difundir o trabalho de relevantes instituições e personalidades, bem como assinalar um acontecimento, destacando o motivo, a legenda, a data e o local de sua emissão.

Segundo Rogério, com este lançamento, os 50 Anos da CDL Caxias do Sul será divulgado para o Brasil e o mundo, pois toda correspondência postada na agência de Correios de Caxias do Sul, no período de 12 a 31 de dezembro de 2015, terá a aposição do carimbo comemorativo.

Ainda durante o evento festivo, Analice Carrer, presidente da entidade, entregou uma distinção a todos os ex-presidentes que ajudaram a construir a história da CDL Caxias.

Presidente da CNDL palestrou em evento comemorativo aos 50 anos da CDL Caxias

No dia do aniversário de 50 anos da CDL Caxias, dia 14 de dezembro, foi realizada reunião-almoço na CIC Caxias do Sul, em comemoração à data. Na oportunidade, o Sr. Honório Pinheiro, atual presidente da CNDL, ministrou palestra sobre "A influência do tempo na vida e nos negócios".

Participou do evento o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul, Vitor Augusto Koch.

Missa para celebrar e agradecer pelos 50 anos da CDL Caxias

Ainda dentro da programação de comemoração do cinquentenário da CDL Caxias, foi realizada uma missa em ação de graças no dia 13 de dezembro, na Igreja São Pelegrino.

CDL recebe homenagem na Câmara de Vereadores

Os 50 anos da CDL foram homenageados pela Câmara Municipal em sessão solene, no plenário do Legislativo. A solenidade destacou a importância da entidade para o desenvolvimento do comércio da cidade ao longo das últimas cinco décadas e o seu envolvimento nas causas da comunidade.

Edição Comemorativa 50 anos: *Confira no final desta edição a publicação histórica comemorativa dos 50 anos da CDL Caxias.*

Varejo de Vizinhança

Os clientes entram na loja como se fizessem uma visita particular. São cumprimentados pelo nome, conversam sobre assuntos familiares e têm atendimento especial. São tratados como amigos que, de fato, são. Nos comércios de bairro é comum levar o produto para casa para testar, ser chamado para loja para conhecer um produto que é a sua cara, comprar mais do que o orçamento permite e pagar conforme é possível.

Essas empresas que optaram pelo comércio de vizinhança conseguem conquistar com mais facilidade o sonho de qualquer lojista: fidelização do cliente. Baseadas na vantagem de conhecer a freguesia, muitas conseguem manter, com mínimas taxas de inadimplência, o crediário, um clássico do comércio, hoje engolido pelas operações com cartão de crédito, mais seguras para quem recebe. Essas facilidades e o relacionamento pessoal com os lojistas fortalecem o comércio de bairro que ainda ganha outro benefício: quanto mais difícil dirigir e estacionar no Centro, mais atraentes se tornam as lojas da vizinhança.

Lojas São Diego: *atendimento personalizado em quatro vizinhanças.*

"Ser uma grande rede de lojas com reconhecimento em nível regional até 2019", diz o texto da missão, afixado na loja de departamentos São Diego, no bairro Bela Vista. Há 32 anos no mercado, com unidades em outros três bairros – Santa Catarina, São Ciro e Kayser – e um projeto em andamento da nova loja no bairro Desvio Rizzo, a marca se aproxima da meta.

Valtuir Rizzo, proprietário da rede, conta que a primeira loja, no bairro Santa Catarina, foi oportunizada pela compra de um ponto comercial de uma sacoleira, oferecido à mulher dele – na época grávida do primogênito, Diego –, que era cliente. A segunda, no Bela Vista, Valtuir abriu para atender a vizinhança de onde passou a infância e juventude. Quando Diego completou 17 anos, Valtuir abriu a filial do São Ciro para o filho. Quando o mais novo, Diogo, completou 16, ele abriu a filial do Kayser.

Agora com mais lojas do que filhos, a família se divide entre os diversos departamentos da administração da rede. E a equipe, também contratada em cada vizinhança, se encarrega de tocar as vendas para um público com o qual tem intimidade. Pelas redes sociais e Whatsapp, as vendedoras mandam fotos dos novos produtos às clientes – quase sempre acertam o tamanho e o modelo que elas vão gostar. "Elas sabem o nome da cliente, quantos filhos tem, de que marca eles gostam, se o marido é gordo ou magro...", enumera Valtuir sobre a afinidade que a loja mantém com o seu público, 80% feminino. A maioria dos homens aparece só na ficha do crediário. "Alguns vieram só nesse dia, para abrir crediário e autorizar a mulher. Ainda é a mulher que se encarrega das compras para a família toda."

São as mulheres que também voltam à loja, mensalmente, para pagar o carnê, forma de pagamento preferida por 60% dos clientes da São Diego. "Eu nunca vou abolir o carnê. Além do atendimento, isso fideliza o cliente, que vem todo mês pagar", explica. "Todo mês", para Valtuir, não é força de expressão: as taxa de inadimplência é de 3%. "Esse ano foi mais difícil, por causa da crise, mas a inadimplência se mantém baixa. Já estivemos por muito tempo em no máximo 2%."

Docasa: o desafio de ter tudo o que o cliente precisa.

Quando inaugurou a loja, no bairro Santa Catarina, a Docasa Construção e Acabamentos tinha a madeira como produto principal – pouca coisa além disso. Depois a empresa passou a vender materiais de construção, artigo que se incorporou ao nome da loja por um bom tempo até a nova ampliação das linhas de produtos. Atualmente, os materiais de acabamentos e decoração ocupam a frente da loja e são a maior categoria do estoque que já supera os 8 mil itens. "A Docasa cresceu em variedade de produtos para atender melhor, para o cliente não precisar se deslocar", conta a gerente Naiara Cavalli, que hoje vende do cimento às luminárias.

Naiara tem 28 anos, mas já pode acompanhar histórias completas dos seus clientes: casais que ela conheceu quando buscavam materiais para construir a casa e, agora, depois dos filhos, já buscam por itens de reforma. "O dia a dia é agradável. E a amizade que se faz aqui acaba superando a rotina de trabalho", conta Naiara. Quando alguém entra na loja procurando acessórios para um novo banheiro, por exemplo, provavelmente Naiara saiba o nome; há grandes chances de ela saber onde mora; e talvez até de conhecer o banheiro antigo.

O relacionamento pessoal, no entanto, também impõe desafios aos administradores. A profissionalização do negócio, uma das metas diárias de Naiara, é um deles. "É difícil dizer para o cliente coisas como 'eu não posso mais marcar pra ti'. As mudanças são mais difíceis, mais lentas", explica a gerente. Para ficar bom para ambos – a loja, que não manteve o crediário, e o cliente, acostumado com o benefício – a Docasa encontra outras maneiras para facilitar o pagamento e evitar burocracia. E ainda mantém velhos hábitos para antigos clientes, como o opção de levar peças para casa para ver se a família gosta, se cabe, se combina com o ambiente. "Há quem ligue e diga: 'meu pedreiro vai passar aí. Libera a compra, depois eu passo pagar'. A loja libera. E eles vêm pagar." Ainda não há planos concretos, mas, se abrir uma filial, Naiara já sabe que será em outro bairro. "Com esse tipo de relacionamento, a Docasa já conseguiu ajudar a realizar o sonho de muita gente em construir e reformar. E tem facilidades que são possíveis só em uma loja de bairro."

CDL Jovem

O futuro do comércio sob o olhar da CDL Jovem

O Brasil é conhecido pelo empreendedorismo dos seus jovens. Neste cenário, mais do que conhecimento e experiência, é necessário ter coragem, fé no seu negócio e ideias inovadoras para mantê-lo em constante adaptação. As lideranças jovens, criadas em um mundo muito mais rápido e tecnológico, têm muito a ensinar. Ouvimos os três novos líderes da CDL Jovem de Caxias, que assumem a gestão no início de 2016, para entender o que eles pensam e esperam dos desafios do comércio dos próximos anos.

Maurício Antunes, presidente da CDL Jovem:

O que devemos esperar do próximo ano para o comércio?

Maior investimento em gestão e inovação. O empresário vai precisar olhar para dentro do seu negócio para entender seus processos e saber como inovar sua gestão para garantir a mínima perda em épocas como essa. A economia não dá sinais de melhora para os próximos semestres. E isso deve ser levado em conta pelo comércio quando for planejar o seu futuro. Grandes empresários dizem que na crise há oportunidade, e há mesmo. Há oportunidade de fortalecer as bases, de rever o plano de negócios, inovar nos processos de gestão, abrir novos mercados com os recursos disponíveis. Há oportunidades se o empresário estiver em movimento, se especializando, profissionalizando seu negócio, entendendo melhor do seu mercado. Os próximos anos serão duros para quem não estiver preparado.

Um em cada três brasileiros é empreendedor ou está envolvido na abertura de um negócio próprio. Há espaço para todos no mercado?

O mercado é gigante e há espaço para todos. É necessário, antes de colocar um projeto no mercado, o entendimento de onde você estará pisando. E para isso é preciso qualificação especializada, seja do empreendedor ou do gestor escolhido para aproveitar as oportunidades do mercado.

Muitos jovens também estão escolhendo o caminho do empreendedorismo. Como jovens empresários, quais conselhos você daria aos novos empreendedores?

Estudo, preparação e coragem. Há muitos desafios no mercado que te fazem pensar em desistir ou te puxam para baixo. É importante ter paciência, planejamento e, novamente, coragem. Pois a primeira barreira que ele terá que enfrentar será a burocracia. Depois vêm as altas taxas de juros, impostos, desconfiança no novo, concorrência desleal... empreender não é fácil. Mas é muito prazeroso e gratificante. Não desistir é o primeiro grande passo.

O que a tecnologia atual (redes sociais e novos canais de comunicação), comum aos jovens, tem a contribuir com o lojista?

Tudo. Podemos abrir um novo canal de conversa com os consumidores diariamente. Melhorar produtos e serviços com feedbacks diretos do consumidor. A tecnologia ultrapassou a porta das lojas. O cliente pode sair da loja, chegar em casa e continuar em contato com a loja/marca, buscando mais informações, pedindo dicas de uso, etc. A tecnologia, hoje, é muito mais do que anunciar para ser visto, é conversar para entender e ser entendido.

Se você fosse projetar um cenário para o comércio caxiense para daqui a 20 anos, quando ninguém desta gestão da CDL Jovem será jovem, o que você veria?

Isso depende de vários movimentos que os comerciantes terão que fazer daqui para frente. É difícil traçar uma ideia de futuro em uma época onde tudo muda muito rápido. No cenário mais otimista, vejo um comércio forte, colaborativo e conectado com seus colaboradores e clientes. Lojas físicas com conexão total, onde o ambiente físico seja para um relacionamento com o cliente, a experiência de compra será toda online. Muitos outros ramos de negócio se abrirão, a terceirização no comércio será uma realidade. Vejo os empresários mais unidos pensando juntos para melhoria dos serviços e produtos.

"O jovem é visto como um propagador de ideias"

Jaqueline Kuver, vice-presidente da CDL Jovem

Reinventar-se. Para Jaqueline Kuver, vice-presidente da CDL Jovem, este será o desafio a ser cumprido pelos empreendedores para que o comércio caxiense e a economia, como um todo, voltem a crescer em 2016. "O consumo das famílias vem se retraíndo nos últimos meses, causando um impacto muito forte no setor que precisa se manter firme e se reinventar constantemente", avalia Jaqueline. Para ela, o jovem é figura fundamental neste processo. "Hoje o papel do jovem é de extrema importância para a evolução de um país. O jovem é visto como um propagador de ideias e tem muita força e respeito na busca para atingir seus objetivos e demandas."

A geração atual de jovens empreendedores já nasceu em um mundo globalizado. Para esses jovens, o avanço rápido da tecnologia e o crescimento do mercado já são cenários conhecidos, mas não menos desafiadores. Entre as mudanças mais sensíveis, Jaqueline destaca a evolução da comunicação. "A ampliação de redes de comunicação social é fundamental, pois contribui para o crescimento da economia do país, gerando novos negócios e aquecendo as oportunidades de mercado."

No contexto empresarial, as redes sociais, tendência de mercado, passam a ser a alavanca para ampliação de negócios. Segundo Jaqueline, essas ferramentas já são fundamentais como canal direto entre lojista e consumidor. "O poder de comprar sem sair de casa está cada vez mais explícito em todas as áreas e é fundamental que o lojista acompanhe essa nova tendência de mercado, podendo assim ampliar o seu negócio e satisfazer o seu cliente", aponta.

Quando pensa no mercado para um futuro próximo, a vice-presidente da CDL Jovem projeta um cenário onde a compra online fará parte da rotina do comércio. "Caxias está em uma constante evolução do comércio e hoje já contamos com diversas lojas locais que oferecem os seus produtos para compra online, até mesmo com entrega gratuita. Acredito que, com o passar dos anos, só temos a evoluir."

"Sabemos que não podemos parar"

Micael Canuto, vice-presidente da CDL Jovem

Uma época perfeita para que os negócios mantenham o crescimento através do seu diferencial competitivo: é isso o que Micael Canuto, vice-presidente da CDL Jovem, espera que seja o ano de 2016. "Sempre haverá espaço no mercado. A grande questão é que só vai se manter no mercado quem tiver algum diferencial competitivo, que consiga agregar valor ao seu produto e faça com que o cliente enxergue e esteja disposto a pagar por esse diferencial", explica o vice-presidente.

Caxias do Sul, diz ele, é reconhecida pela tradição do trabalho e por saber enfrentar as adversidades: "Caxias se desenvolveu muito e hoje é berço de empresas conhecidas mundialmente. Tudo isso só foi possível porque a cidade sempre esteve atenta às mudanças. O comércio de Caxias sempre acompanhou esse desenvolvimento e hoje é modelo no Brasil. Nós, como jovens líderes, sabemos que não podemos parar e conhecemos as dificuldades que nos esperam, mas também sabemos do futuro promissor da nossa cidade."

Entre os desafios futuros elencados por ele, está o crescimento das plataformas tecnológicas e o aumento da busca pelo e-commerce. "O comércio como conhecemos vai ter que se reinventar e proporcionar experiências novas ao consumidor, que está a um clique de um concorrente que fica do outro lado do mundo. Diferenciação por produto, atendimento e personalização serão os grandes desafios dos jovens gestores, além da preocupação com o meio ambiente e com a sociedade."

Aos jovens empreendedores, Canuto dá os seguintes conselhos: preparação, conhecimento de mercado, coragem, honestidade e confiança.

ADEUS, ANO VELHO, ADEUS!

PARA A ECONOMIA, UM ANO PARA ESQUECER, PARA OS GESTORES, UM ANO PARA APRENDER.

Entenda um pouco desse pragmático 2015 e pegue impulso no aprendizado que ele nos deixou para planejar o seu crescimento em 2016.

Crise de confiança provocou "marasmo econômico"

O ano em que a Câmara de Dirigentes Lojistas completa 50 anos foi de grave crise econômica. O comércio, assim como outros setores, foi afetado pela crise política instalada no país, obrigando-se a cortar gastos e pensar em estratégias para sobreviver à recessão.

Essa não foi, no entanto, a primeira crise enfrentada pelos comerciantes caxienses. Historicamente, as dificuldades fazem parte da categoria. E a própria criação da CDL é a prova disso.

Há 50 anos, 31 dos mais importantes comerciantes da cidade reuniram-se para criar a CDL, na época, "o CDL", já que era chamado de Clube de Dirigentes Lojistas. O objetivo desta criação foi frear o crescimento da inadimplência, que avançou juntamente com a cidade. Como o número de consumidores aumentou muito, os comerciantes da época já não conseguiam controlar quem eram os bons e os maus pagadores.

O estatuto do CDL, registrado em 1965, deixava claro que a criação da entidade protegeria "os interesses dos comerciantes" e congregaria o grupo "para trocar informações e ideias na solução de problemas do comércio varejista".

Mesmo cinco décadas depois, os problemas enfrentados pelos comerciantes de 2015 podem ser muito semelhantes, principalmente a questão da inadimplência, já que há cerca de 70 mil moradores de Caxias no SPC.

As adversidades, no entanto, sempre foram superadas com esforço e trabalho duro ao longo dos anos. Não deve ser diferente dessa vez. A CDL, ciente dos desafios, permaneceu ao lado dos seus associados. Incentivou a capacitação profissional para enfrentar a incerteza econômica, além do uso das novas tecnologias. A entidade, em 2015, continuou investindo fortemente na promoção de campanhas, sorteios, premiações e de seus eventos tradicionais, além de ações de combate ao comércio ilegal.

Se o ano de 2015 foi de incertezas, 2016 deve ser o ano de repensar as atitudes. Nunca houve momento melhor para pensar criativamente em inovação e novas estratégias de vendas para impulsionar os negócios. Junto com a criatividade, é hora de colocar em prática a característica mais marcante do povo caxiense: o trabalho e a união.

Trabalho redobrado nas concessionárias

Economia e reorganização foram as palavras-chaves da Sulpeças Concessionária Fiat, segundo o proprietário Davenir Dreher, que também já presidiu a CDL. "O ano de 2015 foi um ano perdido, mas apesar de tudo, a gente conseguiu se reorganizar internamente, cortar custos, fazer economias e buscar novas alternativas", elenca. "Estamos conseguindo superar o ano, mas o que vemos no mercado e no cenário político é que a instabilidade ainda vai existir em 2016."

Atenta às dificuldades, a Sulpeças pretende entrar em 2016 mais segura, diz Dreher, "mas com trabalho redobrado." O proprietário diz que o número de funcionários dispensados foi o menor possível. "Temos pessoas altamente capacitadas e isso não se faz em um dia, precisa de tempo, principalmente pessoas que lidam com o público. Então, demitir pessoas neste momento, é jogar fora todo este trabalho", explica.

Mais um canal de comunicação e relacionamento da CDL com os seus associados.
Entre em contato conosco para informações, dúvidas ou sugestões!

Central de RELACIONAMENTO com o Associado
CDL Presente. Interagindo com você.

(54)3209.9977 - (54)3209.9860
0800.7044.242 (Ouvidoria)
facebook.com/cdl.caxias
www.cdlcaxias.com.br/central-de-relacionamento

Marketing CDL

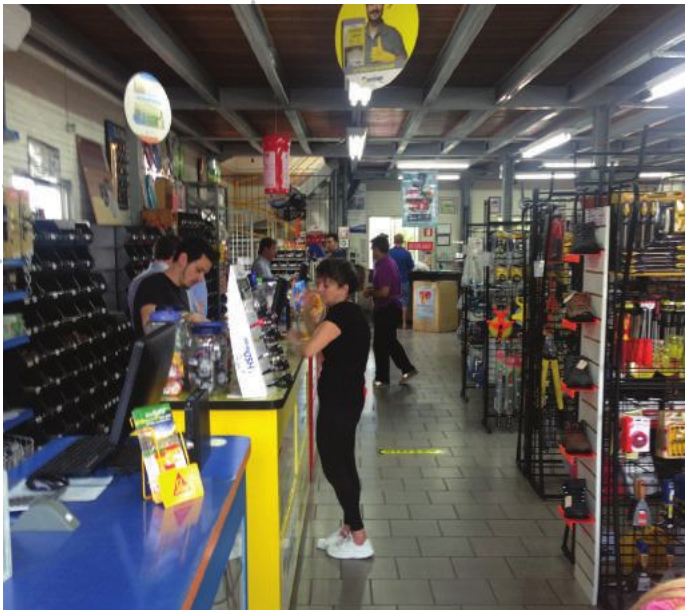
Clima também foi vilão para vestuário

Para o setor de roupas femininas, o ano de 2015 não apenas sofreu o baque da crise econômica, como também foi afetado pelo frio e chuva. “Tivemos tudo este ano: crise, alta do dólar e a questão climática”, conta a proprietária da Estilo Mulher, Ilda Maria Fedrizzi.

Em Caxias do Sul, a primavera iniciou, mas os dias de sol e temperaturas amenas não vieram com ela. Por conta disso, as vendas de roupas femininas, caso da loja de Ilda, não estão sendo (nada) como o esperado. “O planejamento estratégico está sendo revisto toda a semana, porque o cenário está mudando muito. Não dá para planejar março, por exemplo, porque é sempre uma incógnita,” diz Ilda, explicando que os meses de setembro e outubro foram os mais difíceis.

O clima, diz ela, afetou as vendas mais do que a crise econômica, porque os dias de frio e chuva intensa ocorreram justamente em um período de chegada da coleção de roupas de primavera. “E este clima não é muito motivador para as compras. Estamos vendendo. Mas com um trabalho de muita dedicação da equipe, de empenho, inovação, redes sociais e uma série de alternativas que antes não precisava”, explica a proprietária.

Resiliência e trabalho duro para encarar 2016



Novas alternativas foram buscadas não só para a loja de Ilda, mas para todas aquelas que quiseram manter-se abertas. José Quadros, da Serrana, acredita que 2016 vai ser o ano de “juntar os cacos e tentar reequilibrar os negócios”. Ele diz que o próximo ano ainda deve trazer “chuvas e trovoadas” (não aquelas temidas pelas lojas de vestuário, mas sim, situações políticas que ainda devem complicar a situação do país).

Mas toda a crise tem seu final. “Existe um momento em que as pessoas percebem que precisam continuar a vida, que o empresário se dá conta de que precisa ser senhor do seu destino. Então ele vai começar a tomar atitudes, decisões, ele vai dar um jeito de fazer a roda girar. Somos brasileiros, e brasileiros nunca desistem. Vamos ter que trabalhar mais. De uma forma ou outra, vamos encontrar soluções, nem que seja diminuir o negócio, até conseguir recuperá-lo”, salienta Quadros.

O mesmo sentimento de resiliência é compartilhado por Davenir Dreher: “A gente sempre acha que o ano atual é o mais difícil, mas depois que passa a dor, a gente nem lembra mais.” Ele diz que em 50 anos de Sulpeças, completados este ano, a empresa já deve ter enfrentado umas 25 crises. “Mas a gente sempre buscou alternativas, passamos já por muitas dificuldades. Esta não será a primeira nem a última, mas saímos sempre fortalecidos.” A saída deve ser traçar os objetivos necessários para melhorar os negócios e tentar alcançá-los com o apoio de toda a equipe, recomenda ele.

Ilda Fedrizzi, da Estilo Mulher, tem um otimismo comedido em relação ao próximo ano. “Sempre se imagina um ano bom. Mas 2015 foi um baque, não estávamos preparados, não esperávamos. Então o pouquinho que for melhor em 2016, já vai fazer com que seja bem melhor do que foi 2015.”

SPC em novo formato

Assim como a situação econômica do país vive um novo momento, a CDL também está se modificando. A criação de um novo formato de SPC, que nasceu com o objetivo de proteção ao crédito, tornou-se mais um marco na história da entidade, ampliando a oferta de serviços.

O novo modelo de SPC traz novas possibilidades que deverão ajudar os empreendimentos dos associados. Com a mudança, a partir de 2016, o SPC pode ser utilizado em todo o ciclo do negócio - até então, o SPC era utilizado apenas para consulta de crédito.

Segundo Renato Corso, vice-presidente da CDL Caxias, desde a sua fundação, a CDL desempenhou papel fundamental na organização dos propósitos da classe. "Foi decisiva em momentos críticos na economia e esteve sempre junto criando soluções, apontando caminhos e iluminando decisões com a luz da razão, do consenso e da união", explica Corso. "Hoje, com a migração do SPC, nossos associados passarão a usufruir de todas as soluções disponíveis no portfólio do SPC Brasil, que possibilita desde os cuidados mais simples na loja até tomadas de decisão na gestão dos negócios. Em 2016, iniciaremos uma etapa na evolução da CDL Caxias para contribuir ainda mais no desenvolvimento e crescimento dos nossos associados".

Entre as vantagens do novo SPC, conforme Cícero Rech, Gerente Comercial e Marketing da CDL Caxias, está o fato de que os associados da CDL Caxias passarão a usufruir de todas as soluções disponíveis no portfólio do SPC Brasil. "Com isso, o associado poderá utilizar todos os serviços existentes de forma mais abrangente. Da forma que recebia informações anteriormente, o associado estava limitado a informações básicas, não tinha acesso à restrição e confirmação dos dados do CPF ou e CNPJ." Com os novos serviços disponíveis, Cícero diz que o associado poderá consultar dados cadastrais, fazer análise e recuperação de crédito e soluções que irão melhorar a base de dados de clientes.

Para entender as mudanças no SPC

A partir de 2016, o SPC poderá ser utilizado em todo o ciclo do negócio. Até então, o serviço era utilizado apenas para consulta de crédito. Com a mudança, os associados terão à disposição todo o mix de soluções que o SPC Brasil oferece, poderá consultar dados cadastrais, além de fazer análise e recuperação de crédito e soluções que vão melhorar a base de dados de clientes. Veja o quadro abaixo.

Redes sociais a favor da sua loja

Estar presente nas redes sociais hoje em dia é crucial para a divulgação de sua loja. O Brasil é o país onde as pessoas passam mais tempo nas redes sociais, e há anos que elas não são apenas parte do universo jovem.

Não basta estar online, entretanto. Mais do que estar ativo na rede, é preciso desenvolver uma relação com seu seguidor. Responda os comentários e mensagens e dê atenção aos clientes nas redes sociais assim como você daria se eles entrassem em sua loja. O seu Facebook ou o seu Instagram são como suas vitrines. Portanto, zele por eles.

A seguir, confira uma série de dicas para que você use a tecnologia e rapidez das redes sociais a favor do seu negócio.

Facebook

A mais popular das redes sociais, o Facebook permite compartilhar mensagens, imagens e vídeos, conversar com seus contatos, além de curtir, comentar e compartilhar o que seus amigos estão postando.

Instagram

Rede social criada para compartilhamento de fotos. No Instagram, você pode postar suas fotos para seus seguidores as vejam, além de ver as imagens que as pessoas que você segue estão postando.

Twitter

O microblog é a rede social dos 140 caracteres e que permite aos usuários enviar e receber atualizações de outros contatos, em textos curtos, às vezes acompanhados por imagens, conhecidos como tweets.

Snapshat

Uma rede social mais recente, é um aplicativo que envia imagens e vídeos autodestrutivos, chamados de snaps, que não estarão mais disponíveis depois de um determinado tempo.

Pinterest

Uma das redes sociais que mais está crescendo atualmente, o Pinterest é como um grande mural de imagens, onde o usuário compartilha imagens em murais.

ACERTE NAS REDES SOCIAIS

Os melhores horários para postar nas redes sociais:

Facebook: 13h às 17h, em dias da semana, é a faixa de horário com maior média de cliques
Instagram: 17h à 1h em dias úteis. Sábado e domingo são os dias de maior interação com os usuários
Twitter: 13h às 15h, de segunda à quinta
Pinterest: 14h às 16h e de 20h às 23h, sendo melhor nos finais de semana

Os piores horários

Facebook: 0h às 8h
Instagram: 0h às 8h
Twitter: 20h às 8h
Pinterest: 1h às 7h

Fonte: viverdeblog.com
*Atenção: esses dados são definidos com base em uma média geral de usuários. Prestar atenção em como seu público responde às suas postagens também é importante para saber se a regra geral funciona para você. Faça testes para definir a grade de horários que melhor atende o seu público.

"Cuidados básicos"

- Responder os comentários da página como página;
- Ser solícito e educado ao responder as críticas e pedidos de clientes nas redes sociais;
- Responder todas as mensagens rapidamente;
- Manter uma frequência de uma ou mais (não passando de três) postagens diárias;

- Responder os comentários da página como usuário (pessoa);
- Ignorar ou responder grosseiramente as críticas e pedidos de clientes nas redes sociais;
- Não responder ou demorar mais de um dia para responder as mensagens;
- Passar muitos dias sem postar ou então postar muitas vezes durante um mesmo dia;

Procure profissionalizar o serviço de redes sociais. Há agências especializadas em marketing e conteúdo digital. Se este serviço é feito internamente, aqui vão algumas dicas:

- Não crie uma rede social se você não for realmente usá-la;
- Seja autêntico e mostre que realmente se importa com seu público;
- Pergunte, responda, retribua. Responda educadamente todas as mensagens que a página receber. Não fique na defensiva;
- Cultive relacionamentos que levem às vendas;
- Se possível, invista em patrocínio. O Facebook permite que a página anuncie suas postagens (ou anuncie a própia página). Desta forma, é possível alcançar um público muito maior, além de direcionar suas postagens para o público específico da sua marca;
- Mantenha a assiduidade das postagens;
- Embora seja importante postar com frequência, não sature o seu seguidor com muitas postagens no mesmo dia;
- Conheça o seu público, analise as postagens mais curtidas e comentadas para desenvolver estratégias de postagens;
- Faça as pazes rapidamente com clientes insatisfeitos. Nas redes sociais, as lojas estão sujeitas a serem criticadas publicamente. Nunca seja grosseiro. Procure entrar em contato por mensagem com o cliente que reclamou nas redes e entenda a insatisfação dele;
- Não misture seu Facebook pessoal com seu Facebook de negócios;

Girardi: três vezes maior em três anos

Apaixonado por futebol, Daniel Girardi viu no bazar da mãe uma oportunidade para oferecer produtos aos colegas de time. Em nove metros quadrados, ele improvisou painéis com tênis, bolas e camisas, que dividiam espaço os produtos do bazar. Hoje, nove anos depois, o negócio iniciado como hobby transformou-se em uma rede de três lojas que se destaca pela inovação. E por aumentar em 190% o faturamento de 2013 para 2014, e ainda projetar um crescimento de mais 60% até o final de 2015. O segredo: ouvir o cliente.

"O crescimento foi muito rápido", explica Daiane Potrich, mulher de Daniel, que acompanha a evolução da marca. Ela conta que, em 2007, um ano depois de resumir-se a dois painéis no bazar, a empresa alugou a sala ao lado, no Bairro Cruzeiro. A loja cresceu, mas ainda era difícil variar a oferta de produtos porque, em geral, as marcas exigem uma grade mínima para a compra. "Chegamos a um ponto em que ou abríamos uma filial, para dividir produtos, ou estaríamos estagnados", conta Daiane. A solução veio em 2013, com a inauguração de uma unidade no bairro Jardim América.

Foi no novo endereço que a Girardi Sports encontrou um novo ponto de impulso. Daniel Vist, atleta à frente da equipe de corrida Danivist e morador daquele bairro, acabou fazendo amizade com os proprietários da loja e costumava interromper o passeio com o cachorro para conversar. Ele incentivava uma segmentação que, embora a Girardi não soubesse, teria potencial para crescer em Caxias. "Ele dizia: 'Há boas lojas de esportes, mas nenhuma focada em corrida'. E ele tinha razão. Por exemplo: corredores usam short. E era difícil encontrá-los nas lojas durante o inverno." Em abril de 2014, quatro meses depois da inauguração, os proprietários da Girardi viajaram aos Estados Unidos, pesquisaram lojas do ramo, descobriram produtos e tecnologias interessantes. E voltaram decididos a seguir o conselho do novo amigo. "Chamamos novas marcas para apresentar o projeto, investimos em novas linhas de produtos e em posicionamento da marca", enumera Daiane.

Sob o slogan "Respiramos corrida", a loja investiu em produtos e no atendimento técnico aos clientes, como diagnóstico do tipo de pisada e indicação do melhor tênis feita por vendedores atletas. No final de 2014, as duas unidades da Girardi, ainda que mantidas as opções para todos os esportes, já eram nitidamente voltadas à corrida. E em novembro do mesmo ano, a marca inaugurava a Girardi Running Store no Shopping Iguatemi, a primeira do estado com foco exclusivo no esporte.

Mais de 35 mil pessoas em contato com a marca; mais de 10 mil clientes; mais de 21,5 mil tênis vendidos. São alguns dos números da Girardi. O processo que fez a marca alcançar esses números, Daiane resume em poucas palavras: "Ideias simples e baratas podem funcionar". Daiane se refere ao Treino de Segunda, evento que a loja promove em parceria com grupos de corrida e consiste em dar orientação técnica, água, frutas, isotônico e outros brindes, conforme o parceiro de cada edição, para quem quiser correr com o grupo, sem custo nenhum além do suor nos percursos. A primeira edição da corrida, com a equipe Danivist, teve 12 participantes, contando com a equipe de professores que apenas havia adotado a loja como ponto de partida. Atualmente, o evento reune até 250 pessoas, suficientes para parar o trânsito durante as largadas. O movimento atraiu propostas patrocinadores. Daiane explica que são bem-vindas apenas aquelas que têm algo a oferecer para este público e o tenham em quantidade suficiente para entregar gratuitamente a cada um dos corredores. Não há dinheiro envolvido no contrato.

"Às vezes, a cabeça do lojista está tão fechada e concentrada na receita que não se pensa em colocar dinheiro na frente para ter retorno depois", explica Daiane. O retorno do investimento que faz no Treino de Segunda – cerca de R$ 500 por edição, menos do que anúncios em mídia, por exemplo – está na atração e fidelização de clientes. Em qualquer corrida, em grupo, sozinhos ou em competições, os corredores marcam a Girardi nas fotos publicas no Facebook, espontaniamente. E demonstram orgulho em ter a marca estampada na camiseta. "Quando começaram aparecer atletas, inclusive de alta performance, pedindo camisetas com o logo, achamos que pudesse se tratar de pedido de patrocínio. Não, eles querem mesmo carregar a marca. Para quem é apaixonado, qualquer coisa que tu faça em favor do esporte é de muito valor", comemora Daiane.

Durante a corrida, a equipe da Girardi está presente, mas sem intenção de vender. Os vendedores ficam focados na organização do evento e no relacionamento. Segundo Daiane, a estratégia é somada à sensação de felicidade que a corrida proporciona, à energia do esporte e ao sentimento de pertencimento a um grupo. E acaba se convertendo em venda. "Hoje, quando fidelidade é algo tão difícil, conseguimos chegar muito próximo a isso. Nosso cliente só compra em outro lugar se realmente não encontrar o produto aqui."

ARTIGO

Vontade dos filhos influencia cinco em cada dez pais na hora de comprar presentes de Natal, revela estudo do SPC Brasil.

Segundo levantamento, 5% dos pais admitem que vão deixar de pagar alguma conta para bancar os presentes dos filhos. Se o presente não agradar, metade dos pais se compromete a cumprir o desejo do filho em outra data

Mesmo com a crise impedindo os brasileiros de gastarem mais neste Natal, muitos consumidores já fazem as contas para garantir os presentes das crianças, que passam boa parte do ano prometendo um bom comportamento para serem recompensadas na data. Um estudo realizado pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) revelou que na maior parte dos casos a escolha do presente de Natal para as crianças é feita exclusivamente pelos pais (48,1%). Não se pode, contudo, minimizar a influência dos filhos no processo decisório. Em 48,5% dos casos eles participam de alguma maneira na escolha do presente que vai ganhar: 38,6% dos pais entrevistados disseram que a decisão é feita em conjunto entre os filhos e eles e outros 9,9% confessaram que é a criança quem decide sozinha o presente que irá ganhar na data.

O educador financeiro do portal 'Meu Bolso Feliz', José Vignoli, reconhece que para os pais não é tarefa simples escolher o que comprar para dar aos filhos. "Seja no Natal ou em outra data comemorativa, como aniversário e Dia das Crianças, é importante ouvir os desejos dos filhos, mas não se deve extrapolar os próprios limites financeiros para evitar as frustrações dos pequenos", diz o educador.

"O 'não' como resposta precisa ser assimilado pelos filhos como algo natural na educação dentro de casa", diz Vignoli. Ele explica que o pai ou a mãe que satisfaz todas as vontades das crianças, camuflando a realidade financeira da família, acaba desenvolvendo filhos sem limites, que vão acumular ao longo da vida diversas frustrações para lidar com situações negativas, inclusive na relação com o dinheiro. "Os pais que falam de maneira transparente e dão bons exemplos, conseguem criar adultos preparados financeiramente e que conseguem lidar bem com as dificuldades impostas pela vida, explica o educador.

Pais deixam de pagar contas para satisfazer vontade dos filhos

Sem controlar seus gastos, alguns pais correm o risco de terminar o ano no devendo. A pesquisa indica que 4,6% dos entrevistados admitem que vão deixar de pagar alguma conta para atender ao desejo dos filhos neste Natal, sendo que as despesas mais afetadas serão as básicas, como água, luz e telefone (2,3%).

Os especialistas do SPC Brasil recomendam que os pais dialoguem de maneira franca com os filhos, deixando claro que é preciso estabelecer um limite, pois a família tem inúmeras prioridades a cumprir, além das compras de Natal. "Deixar de pagar uma conta para presentear é um erro grave e bastante extremo, capaz de trazer consequências danosas ao orçamento familiar. O melhor, portanto, é evitar atitudes impensadas e lembrar que um bom exemplo começa dentro de casa. Pais com a vida financeira organizada influenciam os filhos a se tornarem adultos com o orçamento em dia. O apelo emocional do Natal não pode servir de desculpa para gastos não planejados", alerta a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti.

E se o presente de Natal não agradar a criança?

O estudo do SPC Brasil mostra ainda que em caso do presente recebido não agradar o gosto do filho, a frustração é compensada em quase metade dos casos (49,7%) por meio de uma barganha – os pais se comprometem em dar o presente desejado em outra ocasião. Em 23,1% dos casos os pais relataram que os filhos ficam tristes e frustrados, mas logo se esquecem do pedido ou não pedem outro presente no lugar. Há, no entanto, casos mais extremos. A pesquisa mostra que 1,3% dos pais ouvidos no levantamento admitem que em situações assim seus filhos geralmente choram, fazem birra e até chantageiam os pais na esperança de ganhar o presente desejado.

Para minimizar a frustração das crianças, os especialistas do SPC Brasil recomendam que os filhos façam uma lista de presentes, dando ao pai ou a mãe a liberdade de escolher uma das opções sugeridas. "Dessa maneira, os filhos percebem que essa não é uma decisão exclusiva deles, mas que precisa ser feita em acordo com os adultos, já que são os pais quem trabalham e têm o controle do dinheiro dentro de casa. Influenciadas pela propaganda ou pelo convívio com outros amigos, é natural as crianças pedirem brinquedos caros e muitos presentes. Porém, dar presentes somente em datas especiais estimula o imaginário dos filhos, condicionando-os a dar valor ao que se tem e ao que se ganha. Além de exercitar a paciência das crianças ao esperarem pela conquista daquilo que se deseja", diz o educador.

Metodologia

Para mapear o comportamento de consumo dos pais nas compras de Natal, o SPC Brasil entrevistou 601 consumidores de ambos os sexos e de acima de 18 anos e todas as classes sociais nas 27 capitais brasileiras. A margem de erro é de 3,7 pontos percentuais para um intervalo de confiança a 95%. Isso significa que em 100 levantamentos com a mesma metodologia, os resultados estarão dentro da margem de erro em 95 ocasiões.

Fonte: SPC Brasil

Café com Mulheres Empreendedoras integrou a V Semana Municipal do Empreendedorismo

A CDL Caxias, em conjunto com a CDL Jovem e Aliar Integração de Negócios realizou nesta quinta-feira (12) um café com mulheres empreendedoras. O evento, que abordou a temática "Empreender não tem idade", integra a V Semana Municipal do Empreendedorismo de Caxias do Sul e foi realizado no Auditório Integração, do Palácio do Comércio.

O encontro contou com a presença de três mulheres empreendedoras, destaques na comunidade caxiense. Analice Carrer, Fundadora da Anay Fitas e presidente da CDL Caxias; Daiane Potrich, sócia e gestora da Girardi Sports e vice-presidente de marketing da ARH Serrana; e Rafaella Pigozzi Saba Bertotto, empresária, sócia e co-fundadora da Upworks Espaços Colaborativos e Upworks Franchinsing, que contaram um pouco das suas trajetórias profissionais, vida pessoal, desafios e projetos. Daiane Catuzzo, co-fundadora do Projeto Passarela de Negócios e diretora da Aliar Integração de Negócios e educação Empresarial, foi a mediadora.

O evento reuniu mulheres empreendedoras, que aproveitaram a oportunidade para realizar troca de cartões. A primeira-dama e coordenadora de comunicação da Prefeitura de Caxias do Sul, Alexandra Baldisserotto e o Secretário Municipal de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego de Caxias do Sul, Francisco Spiandorello, também prestigiaram o encontro.

CDL Caxias esteve presente no II Fórum Nacional do Comércio

A CDL Caxias, representada pela presidente Analice Carrer, seus diretores Ivonei Pioner, Julian Bianchini, Maurício Antunes, e Gerente Comercial/Marketing, Cícero Rech, esteve presente na segunda edição do Fórum Nacional do Comércio. A diretoria da CDL Jovem, através da presidente Gabrielle Piccoli e o vice-presidente Marcos Jacoby, também participou da reunião de presidentes de CDL Jovem Nacional.

O fórum, promovido pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), foi realizado no Hotel Brasília Royal Tulip Alvorada e contou com palestras de representantes políticos, da imprensa e de entidades como Banco do Brasil e HSM Management. Representantes das Câmaras de Dirigentes Lojistas e diretores do Serviço de Proteção ao Crédito estiveram reunidos para discutir o Varejo, conhecer novas oportunidades de atuação, assistir palestras de profissionais renomados do mercado e trocar experiências.

O fórum também promoveu a troca de informações sobre as entidades que representam o varejo brasileiro e estão integradas na UNECS, União Nacional das Entidades de Comércio e Serviços, entidade criada em 2014 e formada pela CNDL, Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (ABAD), Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamaco), Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), Associação Brasileira de Supermercados (Abras) e Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB).

Analice Carrer é reeleita para presidir a CDL Caxias

A Assembleia Geral Ordinária da CDL Caxias, realizada no dia 29 de setembro, elegeu a chapa única apresentada para a gestão 2016 da entidade representativa, reconduzindo Analice Carrer à presidência. Com ela, vão comandar a CDL Caxias no próximo ano Diego Frederico Biglia, primeiro vice-presidente; Renato Spuldaro Corso, segundo vice-presidente; Ivonei Pioner, diretor financeiro; Julian Bianchini, diretor financeiro; Claudia Sassi, diretora secretária e Oscar Ângelo Panozzo, diretor secretário.

A magia de transformar desafios em oportunidades foi o tema do Cardápio do Comércio especial em comemoração aos 50 anos da CDL Caxias

A CDL Caxias realizou o último Cardápio do Comércio do ano em comemoração aos 50 anos da entidade. O evento aconteceu no dia 10 de novembro, no Restaurante Tulipa dos Pavilhões da Festa da Uva. Direcionado aos associados, contou com palestra show de Clóvis Tavares e jantar de confraternização. Na oportunidade também foram apresentadas as novas soluções CDL/SPC, sorteada uma Televisão de 50 polegadas e realizado um show de fogos de artifício em comemoração ao aniversário da entidade.

A abertura do evento foi conduzida pela presidente Analice Carrer, que citou a importância em comemorar os 50 anos da entidades junto aos associados. “Sabemos que completar 50 anos é uma data mais do que especial, pois além de histórica, também é o momento para celebrar a força, a dedicação e um pouco do heroísmo em representar o setor varejista”, falou.

O ponto alto da noite foi a palestra show apresentada por Clovis Tavares, que surpreendeu o público ao interpretar um palestrante internacional de nacionalidade norte-americana. Antes de iniciar a palestra, a organização do evento avisou que Clovis havia tido um imprevisto e quem iria estar presente seria o norte-americano Peter, casado com uma brasileira. Com sotaque carregado, truques de mágica e muita animação, o palestrante cativou a plateia e abordou com criatividade temas como qualidade, motivação, marketing, pré e pós venda, planejamento, comprometimento, trabalho de equipe, excelência no atendimento e criatividade na gestão dos negócios.

Proteja-se com a Certificação Digital

O mundo digital oferece soluções para quase qualquer tipo de necessidade. Na mesma proporção, as transações online oferecem ameaças cada vez mais perigosas à segurança dos dados enviados e recebidos pela rede. Essa preocupação ganha intensidade quando se trata de informações e documentos sigilosos. Pensando neste problema, a Câmara de Dirigentes Lojistas oferece o serviço de Certificação Digital.

Disponível para pessoas jurídicas e físicas, o certificado digital é um documento eletrônico, válido juridicamente, que possibilita comprovar a identidade de pessoas, empresas e sistemas em transações online e a troca eletrônica de documentos, mensagens e dados.

Após o cadastramento minucioso dos dados e documentos do novo usuário, o serviço dá a ele uma assinatura digital que garante o acesso seguro a diversas transações, como emissão de notas fiscais eletrônicas outras operações junto à Receita Federal, e troca de documentos, como petições aos advogados, prontuários médicos, etc.

O certificado digital criptografa mensagens, comprova a identidade do usuário nas transações (no caso das empresas, é feito em nome do representante legal) e possui mecanismos de alerta para tentativas de fraude. Na troca de e-mail entre usuários do certificado digital, por exemplo, apenas o destinatário consegue visualizar a mensagem. E, se a criptografia sofrer qualquer tentativa de fraude, o sistema enviará automaticamente um alerta a ele.

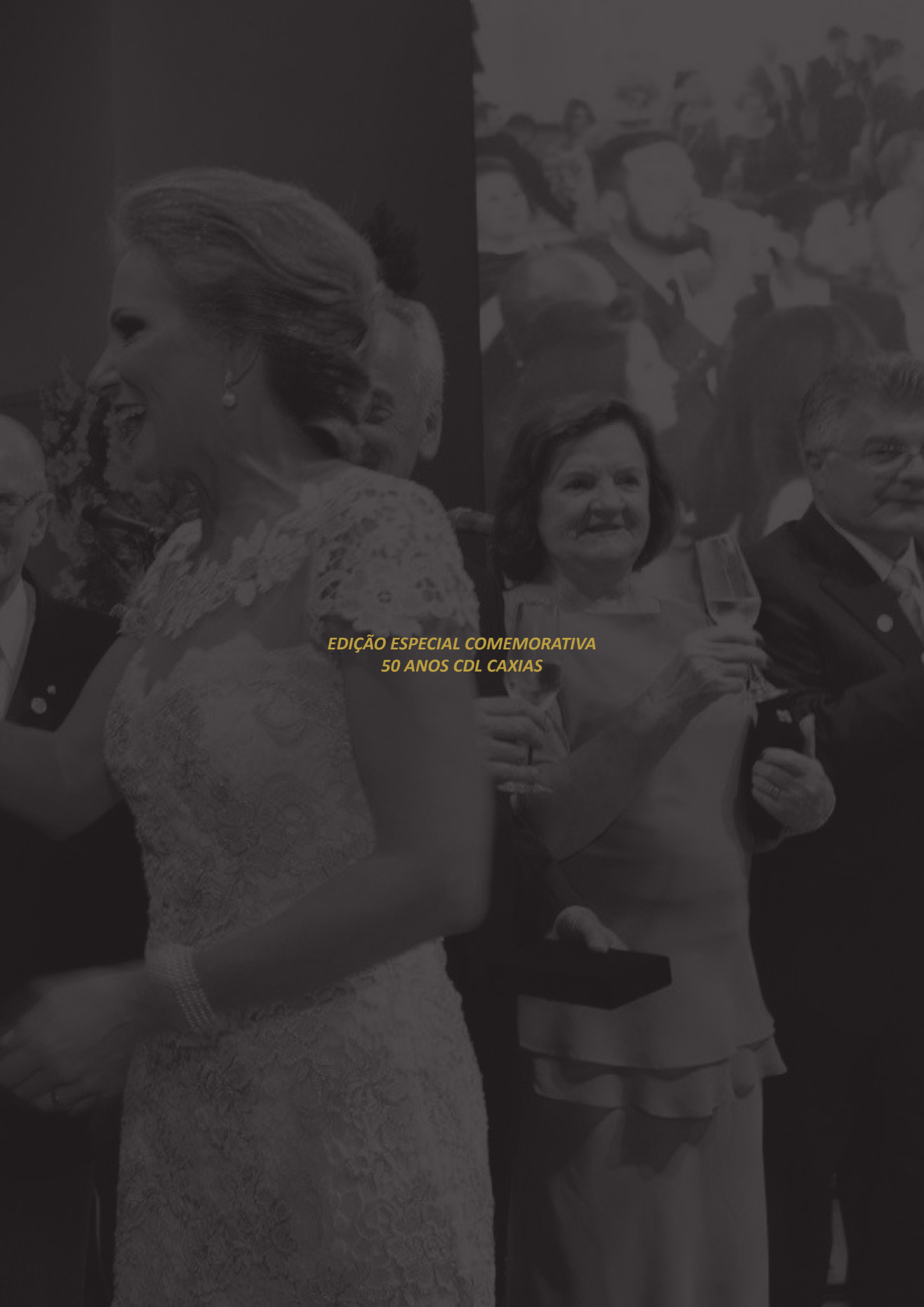
Diversos segmentos da economia já utilizam a certificação em suas atividades. O serviço desburocratiza os processos levando uma série de transações que precisariam da presença e assinatura do usuário para o seu computador. Comparado às transações convencionais, de papel, o sistema é mais seguro, rápido e barato.

A CDL oferece o serviço por valores que variam de R$ 119 a R$ 379, para pessoas físicas; e de R$ 189 a R$ 589 para pessoas jurídicas. Interessados devem entrar em contato com a CDL pelo telefone (54) 3209.9977 onde terão informações técnicas sobre a certificação digital e serão orientados sobre qual pacote é mais adequado ao seu perfil de usuário.

BENEFÍCIOS
- Segurança nas transações eletrônicas;
- Assinatura digital de documentos e e-mails, garantindo sua autenticidade;
- Redução de custos;
- Desburocratização dos processos;
- Redução de tempo nas transações;
- Eliminação de papéis.

FINALIDADE
- Os certificados digitais podem ser aplicados em diversas situações, como:
- Envio de FGTS para a Caixa Econômica Federal (Conectividade Social ICP);
- Substituição da Nota Fiscal modelo 1 ou 1 A pela Nota Fiscal Eletrônica (NF-e);
- Entrega do SPED Contábil e Fiscal;
- Prontuário Eletrônico para médicos e enfermeiros;
- Petição Eletrônica para advogados;
- Obtenção de bolsas de estudo nos cursos de graduação pelo ProUni;
- Procurações Eletrônicas.

50 anos
CDL
Caxias do Sul
1965/2015



EDIÇÃO ESPECIAL COMEMORATIVA
50 ANOS CDL CAXIAS

ÍNDICE:

Raul Fedrizzi - 1967/1968 08
Adelino Raimundo Colombo - 1968/1969 09
Ruy Antônio Angonese - 1972/1973 10
Carlos Antônio Martinato - 1973/1974 11
Alexandre Wisintainer - 1975/1977 12
Valter Beretta - 1977/1978 13
Renato Luiz Fedrizzi - 1978/1979 14
Edson Mantovani - 1979/1981 15
Nestor A. Folle - 1983/1984 16
Sérgio Formolo - 1985/1986 17
Valter Minúscoli - 1986/1988 18
Vitor Roque Schiavenin - 1990/1992 19
Linha do Tempo 1965 a 1990 20
Alexandre Nicola - 1992/1994 22
Ademir dos Santos Schleder - 1994/1996 23
Victor Hugo Gauer - 1996/1998 24
Alcides Perini - 1998/2001 25
Nelson Lisot - 2001/2003 26
Pedrinho Ferrarini - 2003/2005 27
Milton Corlatti - 2005/2007 28
José Quadros dos Santos - 2007/2009 29
Luiz Antônio Kuyava - 2009/2010 30
Paulo Ricardo Magnani - 2011/2012 31
Davenir Darci Dreher - 2013/2014 32
Analice Carrer - 2014/2016 33
Linha do Tempo 1991 a 2015 34
In Memorian 36

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 | relacionamento@cdlcaxias.com.br | www.cdlcaxias.com.br

Gestão 2015:
Presidente: Analice Carrer
1ª Vice-Presidente: Diego Frederico Bíglia
2º Vice-Presidente: Renato Spuldaro Corso
Diretoria Eletiva: Cláudia Barreto Gonçalves Sassi (1ª Diretora Secretária); Oscar Ângelo Panozzo (2ªDiretor Secretário); Ricardo Regal Comandulli (1º Diretor Financeiro); Ivonei Miguel Pioner (2º Diretor Financeiro).
Presidente do Conselho Consultivo: Davenir Darci Dreher
Presidente do Conselho Fiscal: Vitor Hugo Gauer
Gerente Comercial e Marketing: Cícero Rech
Gerente Administrativo Financeiro: Carlos Alberto Cervieri

CDL Jovem:
Presidente: Gabriele Piccoli
Vice-Presidente: Marcos Jacoby
Vice-Presidente: Débora Sikelero

Diretoria Executiva
CDL Jovem: Fabiano Luís Pezzi e Marcos Eduardo Hendler Gava; Cobrança: Fabiano Luís Pezzi e Valmor Concatto; Empregos: Carmen Dalcin e Sandro Camargo; Gestão e Qualidade: Gustavo Marques dos Santos e Lucas Generosi; Jurídico, Fiscal e Tributário: Julian Bianchini e Rui Alberto Cassina; Marketing e Eventos: Ângela de Cássia Freire, Fernando Bertotto e Maurício Lourenço Antunes; Meio Ambiente e Segurança: Jackson Campani e Vitor de Carvalho; Pesquisa e Informação: Ivonei Miguel Pioner e Ricardo Regal Comandulli; Produtos e Serviços: Lakchmi Posser e Mateus Formolo; Projeto Pescar: Nelson Minetto e Valtuir Rizzo; Recursos Humanos: Elizete Denise Isoton e Ilda Pegoraro Fedrizzi; SPC e Tecnologia: Cristiano W. T. Pavinato, Julian Bianchini, Milton Corlatti e Renan Tedesco; Turismo: Ainara Comerlato Costa e Rodrigo Ramos Paglioli;

Representante junto à FCDL: Renato Spuldaro Corso;

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTT - Conselho Municipal de Trânsito e Transportes: Valmor Concatto e Margaret Tomasini Bender; COMDICA - Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente: Secretário Tesoureiro Sérgio Formolo; COMEC - Comissão Municipal de Análise do Impacto Econômico Sobre Empreendimentos de Comércio e Serviços: Ivonei Pioner e Julian Bianchini; COMIC - Comissão Municipal de Incentivo à Cultura: Ricardo Regal Comandulli, Cláudia Sassi e Angela de Cássia Freire; CMC - Conselho Municipal da Cultura: Cláudia Sassi; COMSEA - Conselho Municipal de Segurança Alimentar: Renato Luiz Fedrizzi; CONSEPLAN - Conselho Municipal de Planejamento e Gestão Territorial: Rui Cassina e Nelson Minetto; CMDS - Conselho Municipal de Defesa e Segurança Pública: Jackson Campani e Vitor de Carvalho; COMTUR - Conselho Municipal do Turismo: Gabriele Piccoli e Ainara Comerlato Costa; Comissão Pró-Segurança Pública: Rui Cassina; Comitê de Responsabilidade Social da CIC de Caxias do Sul Valtuir Rizzo; COMTCNA - Comissão Técnico Administrativa - Secretaria do Meio Ambiente: Mário Formolo; Comissão de Energia da CIC: Vitor de Carvalho; Comitê Ecoeficiência da Serra Gaúcha - Resíduos Sólidos: Fernando Bertotto; CONSEPRO / MOCOVI: Jackson Campani; Caxias do Sul Conventions, Visitors Bureau: Eduarda Dagostini; Conselho Deliberativo da Fundação Caxias: Renato Luiz Fedrizzi e Nadir Vanassi; Conselho Deliberativo Parceiros Voluntários: Nelson Minetto; FCDL-RS: Davenir Darci Dreher; CDL Jovens do RS: Marcos Jacoby; Conselho Estadual de SPC: Analice Carrer e Conselho Sindical da CIC: Analice Carrer;

Outras Representações:
Assessoria Técnica Estadual/FCDL - Adriana Monteiro

Coordenação Editorial: Vice-Presidente Diego Frederico Biglia, Diretor Fernando Bertotto, Diretora Ângela Freire, Diretor Maurício Antunes, Gerente Comercial e Marketing Cícero Rech, Coordenadora de Marketing Rossane Rosanelli e Assessoria de Imprensa PJ Press – Informação e Conteúdo - Jornalista Patrícia Janczak;
Textos: Jornalistas Patrícia Janczak, Marcelo Aramis e Valquíria Vita (TXT Produção de Conteúdo);
Diagramação: Jamwork Estúdio Estratégico;
Impressão: Gráfica São Miguel;
Tiragem: 500 exemplares.

Fotos: Banco de imagens CDL.

50 anos
1965 / 2015
CDL
Caxias do Sul
Presente

Maturidade que vale ouro.

Era 1965. Caxias do Sul tinha pouco mais de 90 mil habitantes e já estava distante do cenário colonial dos pioneiros. Os comerciantes, que antes conheciam cada um dos seus clientes pelo nome, viam crescer, junto com a cidade, a inadimplência. O número de consumidores agora fugia do controle e já não era mais possível saber "de cabeça" quem eram os bons e maus pagadores. Em dezembro daquele ano, 31 dos mais importantes comerciantes da cidade reuniram-se no salão de festas do Alfred Hotel para um ato que ficaria marcado na história do município: a criação do Clube de Diretores Lojistas.

Essa iniciativa teve como objetivo criar uma entidade representativa na defesa dos interesses dos associados, com a missão de informar, apoiar e unir a classe lojista e desenvolver serviços e convênios de utilidade para os associados, como o SPC-Serviço de Proteção ao Crédito (afiliado ao SPC Brasil).

Guerino Calcagnotto (Auto Palácio), Ivo Rossi (Loja Dica), Ary De Carli, Ruy Prataviera (Casa Prataviera), Júlio Beretta (Joalheria Beretta), Enio Arioli (Metalúrgica Abramo Eberle) e Raul Fedrizzi (Sapataria Estrela) formavam a primeira diretoria. Cinquenta anos depois, o objetivo registrado no estatuto ainda representa a essência da CDL: "proteger os interesses dos comerciantes, congregar o grupo para trocar informações e ideias na solução de problemas do comércio varejista".

Os problemas encontrados pelos comerciantes certamente mudaram muito nestas cinco décadas. Mas os desafios serviram para manter a categoria cada vez mais unida.

As páginas desta revista homenageiam os 33 presidentes que tomaram a frente da entidade durante estes 50 anos. Mas todos eles sabem – e, inclusive, mencionam isso em suas entrevistas – que o sucesso de suas gestões esteve entrelaçado com o apoio e dedicação de centenas de outras pessoas. Quantos fizeram parte, de alguma forma, do crescimento da CDL nestes 50 anos? Impossível mensurar.

O que se mede, no entanto, são as conquistas da categoria, retratadas nas visões dos presidentes nos textos que enchem estas páginas, assim como na linha do tempo que elenca os feitos da entidade. Os relatos mostram a própria história da cidade pela ótica dos lojistas. O retrato de cada época revela a evolução da CDL que, desde a sua fundação, busca a integração dos lojistas e a qualificação do comércio. O que a história mostra é que as conquistas da entidade não se resumem aos interesses da categoria que ela representa. Ao buscar soluções para suas demandas, a CDL envolve-se ativamente no desenvolvimento do município em diversos setores e consolida-se como um bem indispensável à comunidade caxiense.

Com as experiências e aprendizados do passado e presente, a CDL segue forte. Rumo aos próximos 50 anos.

Raul Fedrizzi

Gestão 1967/1968

"Os comerciantes eram praticamente inimigos. O início da CDL teve como objetivo principal confraternizar, aproximar os comerciantes. E eu tentei ajudar, mas aprendi muito."

Aos 12 anos, Raul Fedrizzi já se dividia entre a escola e o trabalho na própria empresa, a Sapataria Extrema, fundada por ele e o irmão com ajuda do pai. Quando entrou para a Câmara de Dirigentes Logistas, Raul tinha 33 anos, e o negócio familiar já tinha saído do porão de casa, deixando de ser apenas um local para consertar sapatos para se transformar em um dos maiores comércios de vestuário de Caxias do Sul. Da sua gestão na CDL, Raul recorda da modernização estética das lojas, com projeto gratuito para os associados.

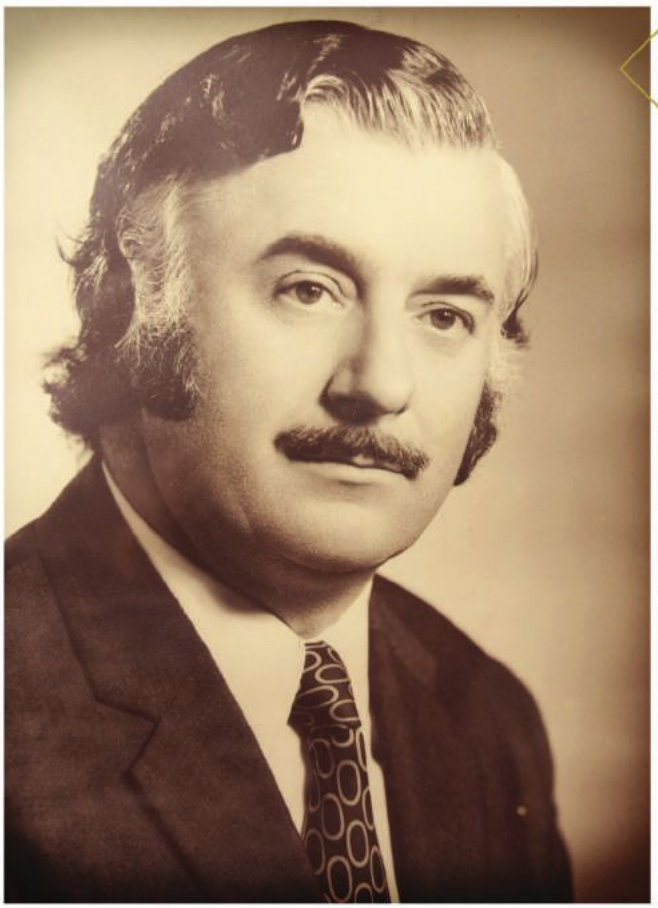
Raul Fedrizzi com uma das Princesas da Festa da Uva em 1968.

Fedrizzi discursa no evento de escolha da rainha e princesas dos comerciários, em 1968.

"Naquele ano nós fizemos uma série de campanhas, mas a principal foi modernizar o comércio de Caxias. Nós contratamos dois arquitetos. Os comerciantes podiam fazer uma modernização de suas lojas e os projetos saíam gratuitamente, a CDL absorvia. Eram projetos de melhoria: esteticamente, a fachada, internamente, a base funcional. Eram arquitetos muito competentes e eles faziam um layout novo para a loja. Foi um movimento muito bom de modernização, não só de estética exterior, mas também para a parte interna e a funcionabilidade."

Adelino Raimundo Colombo

Gestão 1968/1969



"A troca de informações era muito importante. A CDL foi, sem dúvida nenhuma, a minha faculdade."

Quando criança, Adelino Colombo, do interior de Farroupiilha, acompanhava a mãe na venda de hortigranjeiros na cidade. "Eu via aquelas pessoas que trabalhavam atrás do balcão nos armazéns. Ficava com uma inveja danada", lembra. Aos 16 anos, por intermédio da mãe, ele conseguiu emprego em um armazém. Trabalhou por sete anos e passou de funcionário a proprietário do estabelecimento. A visão empreendedora e o espírito inovador do administrador transformaram o armazém em lojas Colombo. Do primeiro contato com o trabalho do CDL, em uma convenção em Porto Alegre, Colombo saiu com a mesma admiração de criança. "Voltei e disse pro meu sócio: estamos 100 anos atrasados."

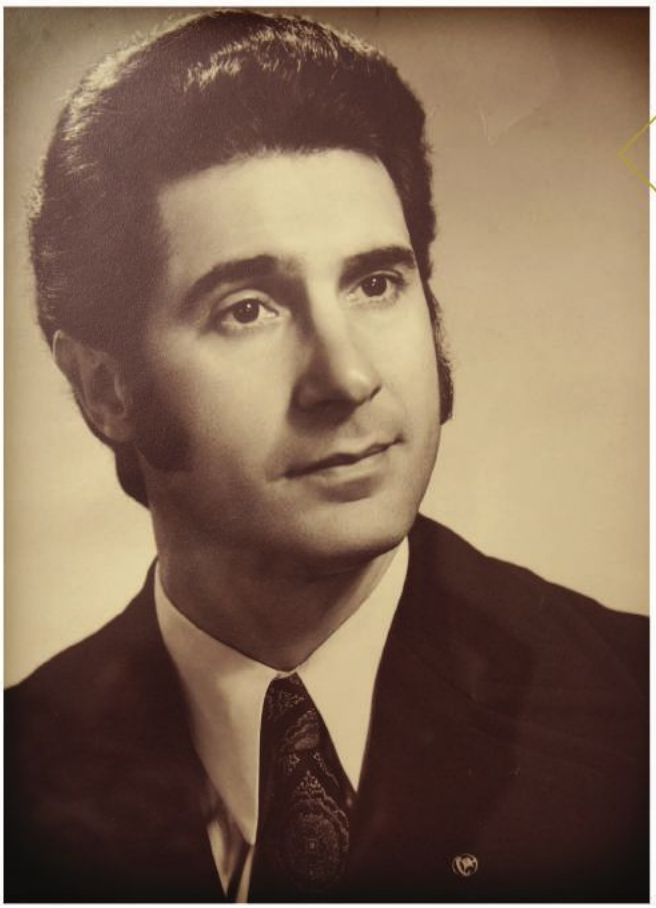
Primeiro Seminário do Lojista de Caxias do Sul. Adelino é o terceiro na foto.

Adelino Colombo é homenageado com o Troféu Caxias.

"Foi no meu tempo que foi trazido o Senac. Foi quando foi liberada a instalação do Senac. Não foi trabalho meu, foi trabalho da equipe. O Victório Trez, prefeito da época, nos auxiliou muito. Nós tínhamos boa participação na Festa da Uva também. A CDL sempre foi muito participativa na comunidade, na administração do município. Tudo que podia sempre foi feito. Embora o objetivo fosse outro, defender os interesses do comércio varejista."

Ruy Antônio Angonese

Gestão 1972/1973



"A CDL é importante não só para o desenvolvimento do comércio, mas um espaço de debate de outros assuntos para o desenvolvimento da cidade. É uma potência."

Aos 14 anos, Ruy iniciava sua carreira profissional no Magnabosco, loja onde trabalhou por 20 anos e chegou a ser sócio. Mais tarde, formado em Economia pela Universidade de Caxias do Sul, abriu com outros sócios a Lojas Ruy, que teve cinco unidades em Caxias. Recomendado a diminuir o ritmo por causa de problemas cardíacos, Ruy mudou-se para Florianópolis, onde trabalhou com representações comerciais e ajudou a reativar as atividades do Conselho do Representantes e do Sindicato dos Representantes.

Ruy Angonese (esquerda) com Carlos Martinato, em 1973.

Ruy Angonese em uma de suas falas.

"Ainda no Magnabosco, eu já participava das reuniões na CDL. Participava como ouvinte. Depois, com a Loja Ruy, fui surpreendido pelo Raul Fedrizzi com o convite para participar da diretoria. Eu achava que não tinha mérito, que a minha loja era muito pequena... Mas aceitei o convite. E a minha gestão também foi responsável por terminar de pagar o primeiro prédio da CDL, em frente ao Ópera, antes de ter o Palácio do Comércio, que hoje é um exemplo para o Brasil todo."

Carlos Antônio Martinato

Gestão 1973/1974

"Éramos um grupo de aproximadamente 20 empresários. Fazíamos uma reunião mensal. Os próprios companheiros preparavam o jantar."

Carlos Antonio Martinato nasceu em Caxias do Sul, cidade para onde seu pai, que era de Rio Grande, mudou-se para expandir o empreendimento de relojoaria e joalheria.
Em Caxias, junto com seus filhos, iniciou o ramo da óptica, que leva seu sobrenome, e foi a 1ª na cidade e na região, em 1946. Envolvido com os negócios da família desde cedo, foi natural que Carlos Martinato se envolvesse com a CDL. Foi na sua gestão o primeiro melhoramento no atendimento do SPC, com a instalação de um PABX, já que computador era desconhecido.

Carlos Martinato (de pé), em 1973.

Carlos Martinato (de camisa rosa), nos anos 70.

"Estou na CDL desde a fundação. Fui convidado para participar junto de outros empresários de Caxias, com a meta de fundar o SPC, que passou a existir junto à CDL, em 1965. Quando assumi a presidência, a CDL já tinha adquirido a esquina da Dr. Montaury, com a Pinheiro Machado, em frente ao Cine Ópera. Foi uma época em que tivemos que nos dedicar muito para pagamento das parcelas."

Alexandre Wisintainer

Gestão 1975/1977

"Juntamente com os companheiros que trabalharam comigo na presidência, procuramos fazer o nosso melhor para transformar a CDL naquilo que sempre se almejou: uma entidade que unisse os lojistas e que crescesse cada vez mais."

Alexandre Wisintainer ainda era um estudante de Administração quando tornou-se um dos diretores da Wisintainer Comércio de Automóveis. Anos mais tarde, Wisintainer foi indicado para a presidência da CDL. Entre os feitos de sua gestão, destaca-se a transferência da sede, cujas reuniões eram realizadas no porão de uma casa de madeira em frente ao Cine Ópera, primeira sede da CDL.

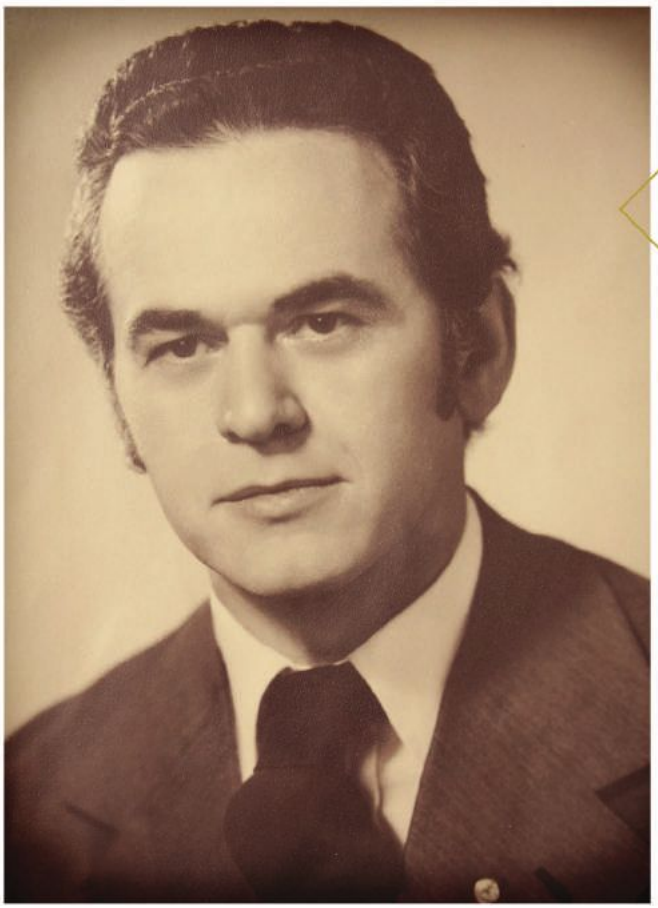
Alexandre Wisintainer discursa em evento da CDL.

Wisintainer (à esquerda) com os ex-presidentes Lauro Piccoli e Carlos Martinato.

"Também conseguimos obter o terreno para a construção do SESC de Caxias do Sul e fizemos com que o CDL se associasse à CIC, além de desenvolver uma campanha contra o fumo nas lojas. Juntamente com o Sindicato do Comércio Varejista, projetamos a criação Palácio do Comércio. E hoje, muito me orgulha saber que o CDL tem essa maravilhosa sede, sinto-me até emotivo em ver o tamanho e a operacionalidade dela. Mas nada do que ocorreu na minha gestão no CDL eu fiz sozinho."

Valter Beretta

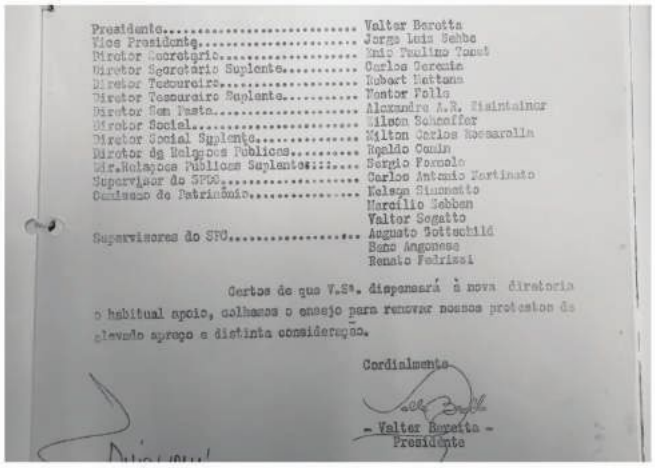
Gestão 1977/1978



"Caxias do Sul era uma cidade onde as pessoas se cumprimentavam quando passavam na rua. A CDL era uma forma associativa, onde a amizade entre os CDListas era muito forte."

O caxiense Valter Beretta foi praticamente criado dentro da Joalheria Beretta, empresa do avô e avó fundada em 1917, que, depois, foi administrada pelo seu pai e, mais tarde, por ele. A atividade familiar e a paixão pelos negócios fez com que ele ingressasse na CDL nos anos 70, seguindo os passos do pai. O primeiro cargo do comerciante, que no final daquela década tornaria-se presidente da instituição foi o de secretário, e era dele a responsabilidade de redigir todas as atas.

Valter Beretta em confraternização da CDL.



Presidente..... Valter Beretta
Vice Presidente..... Jorge Luiz Sebbe
Diretor Secretário..... Enio Paulino Tonet
Diretor Secretário Suplente..... Carlos Geremia
Diretor Tesoureiro..... Robert Mattana
Diretor Tesoureiro Suplente..... Nestor Folle
Diretor Sem Pasta..... Alexandre A.R. Bisintainer
Diretor Social..... Nilson Schaeffer
Diretor Social Suplente..... Milton Carlos Rossarolla
Diretor de Relações Públicas..... Rogaldo Camin
Dir.Relações Públicas Suplente:::..... Sergio Formolo
Supervisor do SPDC..... Carlos Antonio Martinato
Comissão de Patrimônio..... Nelson Simonetto
Marcílio Sebben
Valter Segatto
Supervisores do SPC..... Augusto Gottschild
Bano Angonese
Renato Fedrizzi

Certos de que V.Sª. dispensará à nova diretoria o habitual apoio, colhemos o ensejo para renovar nossos protestos de elevado apreço e distinta consideração.

Cordialmente

- Valter Beretta -
Presidente

Ata de posse da gestão de Valter Beretta, em 1977.

"Tínhamos um quadro de pessoal pequeno. Tudo começou a crescer a partir do momento em que nós nos mudamos para o Palácio do Comércio. Houve realmente um crescimento da cidade e, com isso, um crescimento da entidade. Nós batalhávamos bastante. Para qualquer problema que havia a respeito de trânsito ou luz no Centro, nós buscávamos os responsáveis. Tínhamos um entrosamento muito grande. E nós éramos a gurizada do CDL, tínhamos idade para realmente participar da CDL Jovem."

Renato Luiz Fedrizzi

Gestão 1978/1979

"Ingressei, juntamente com os sócios-fundadores, na Câmara Júnior de Caxias, semelhante à atual CDL Jovem. Até que um dia alguém perguntou: 'Olha, por que tu não assumes?'. E eu aceitei."

Renato Luiz Fedrizzi tinha apenas 12 anos quando começou a ajudar o irmão no trabalho no Fedrizzi. O empreendimento começou como uma consertaria de calçados, tornou-se fábrica e mais tarde virou loja. Aos 18, Fedrizzi já era sócio da empresa, cujo crescimento fez com que se tornasse uma das associadas fundadoras da CDL. E foi ali, na Câmara de Dirigentes Lojistas, que Fedrizzi diz ter aprendido intensamente.

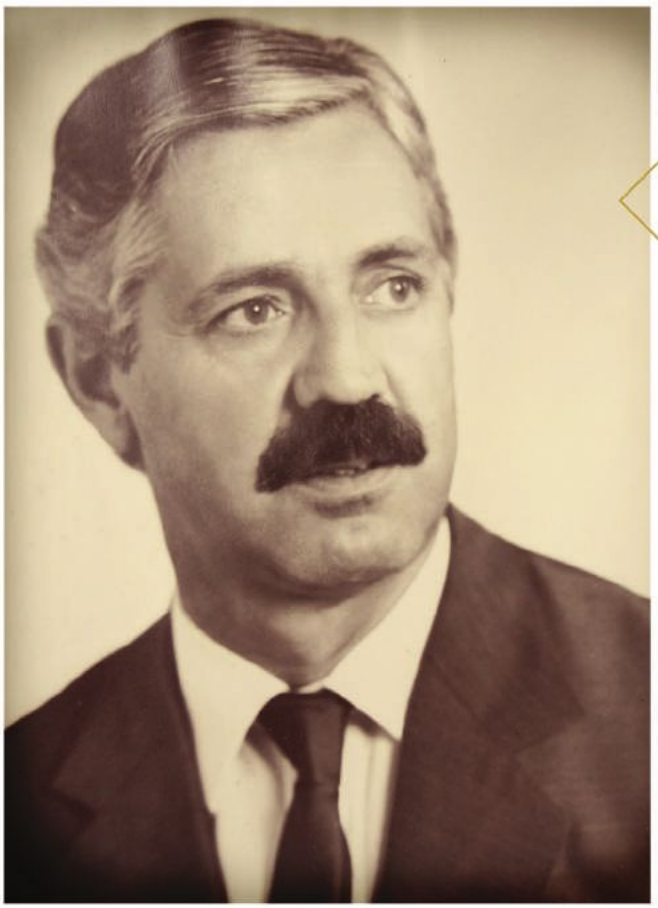
Renato Fedrizzi (à direita) na Convenção Estadual do Comércio Lojista em Passo Fundo.

Fedrizzi (à direita) em evento da CDL.

"Nós não tínhamos dinheiro no início, isso era um problema, mas a gente fazia uma mensalidade e promovia eventos. Fazia o que a CDL Jovem hoje faz, mas com a estrutura toda respaldada pela CDL master. Na época em que fui presidente, ficou estipulado que o presidente seria eleito por um ano, podendo concorrer à reeleição para mais um. Eu participei de várias convenções. Eu devo muito à CDL; em muitos e muitos momentos eu pude usar aquilo que eu aprendi ali na minha vida profissional."

Edson Mantovani

Gestão 1979/1981



"Sempre fui otimista. Nunca teve crise. Toda declaração de jornal, em tudo... sempre foi: 'Toca para frente e esquece o que está atrás!'. Minha administração foi totalmente aberta. Para empresários, para funcionários, para tudo."

Após a pós-graduação na Fundação Getúlio Vargas, Edson Mantovani fundou a Fedrizzi, Battisti e CIA Ltda. Sentindo a necessidade de participar mais intensamente do comércio, Mantovani ingressou na CDL, onde foi vice durante duas gestões antes de tornar-se presidente. Durante sua administração, Mantovani fez questão de visitar pessoalmente as empresas associadas para saber como andavam os negócios e como ele poderia ajudar para que eles melhorassem.

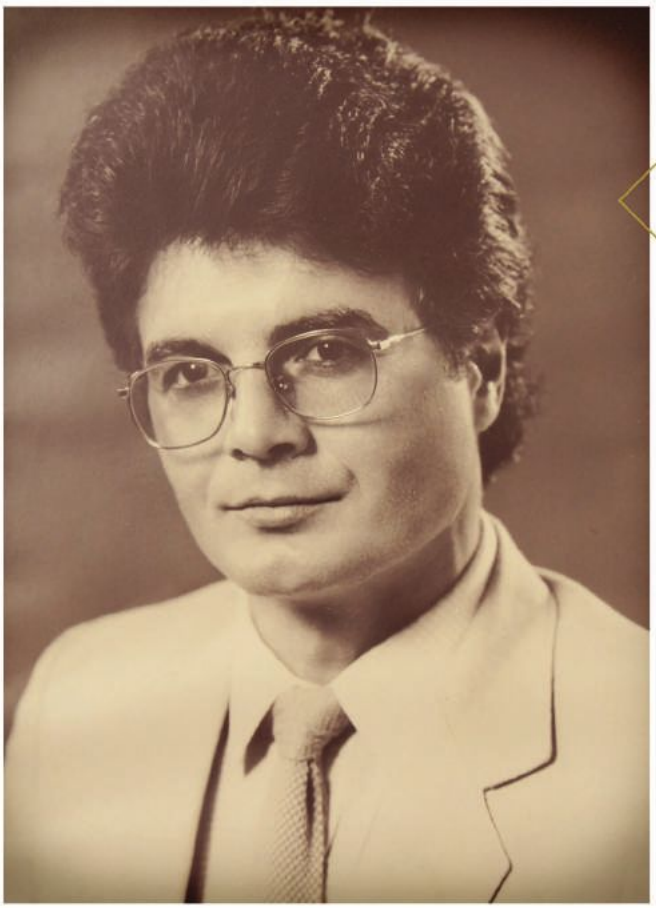
Edson Mantovani assinando o documento de compra do Palácio do Comércio.

Inauguração do Palácio do Comércio, em 1981, com o Governador em exercício, Octávio Germano, e o prefeito Mansueto Serafini Filho.

"A CDL era a fortaleza de Caxias. Maior do que a CIC. Um dos marcos da administração foi a troca da sede da CDL, que era muito pequena: aquilo foi uma peitada. Em uma reunião, eu disse 'Vamos fazer!'. Reunimos uma turma e 'vamos lá'. Fez-se o negócio. Uma das histórias engraçadas que nos aconteceu certa vez: recebemos uma correspondência de um menino, cujo trabalho de casa era entender o que era o Termômetro de Vendas; que ele achava que era um termômetro de mercúrio."

Nestor A. Folle

Gestão 1983/1984



"A gestão foi boa. Teve pouca gente que nos ajudou. O Valter Beretta, que até hoje é meu amigo, ficou encarregado na Convenção Estadual Lojista."

Nascido em São Marcos, Nestor Folle fez um curso de Técnicas de Comércio no Colégio do Carmo à noite. Ao se formar como contador, fundou a Móveis Sérgio Ltda. Naquela época, não tinha dinheiro para pagar uma faculdade – quando teve, não tinha mais tempo por causa do trabalho. Folle passou por diversos setores na CDL até chegar na presidência, quando um dos eventos mais marcantes foi a Convenção Estadual sediada em Caxias.

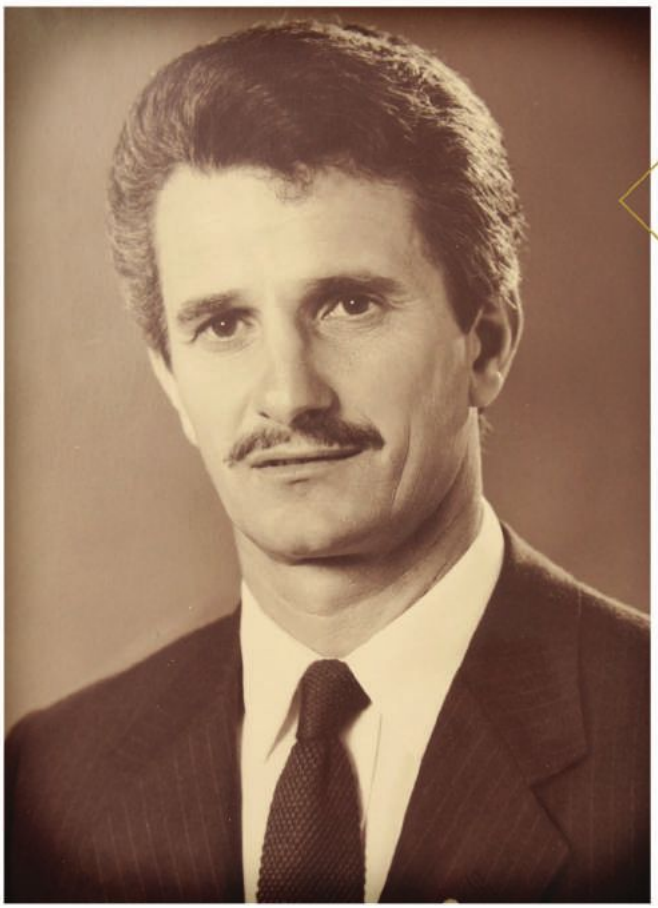
Folle assume a presidência em 1983.

Desfile da Festa da Uva de 1984, homenageando a tradição.

"Naquele ano, a Convenção Estadual do Comércio Lojista deveria ter sido em outra cidade do interior, mas pouco antes, aquela cidade desistiu e Caxias precisou sediar a Convenção. Nas convenções estaduais, iam uns 100 lojistas e naquele ano, nós tivemos umas 500 pessoas, foi um marco. Foi de última hora, mas mesmo assim a gente conseguiu fazer uma convenção boa, com baile, com distribuição de prêmios, palestras, passeios, almoços especiais. Conseguimos até uma moto Agrale para sortear. Também tivemos abertura com a imprensa, porque a CDL tinha assuntos interessantes que eles queriam divulgar."

Sérgio Formolo

Gestão 1985/1986



"Ajuda, quando tu pedia, era impressionante. Apesar de estarem sendo comerciantes dentro do trabalho deles, eles nos auxiliavam muito".

Sérgio Formolo foi engraxate e garçom antes de trabalhar na empresa do pai, a Albino Formolo Materiais de Construção. Formado em Administração de Empresas pela Universidade de Caxias do Sul, Formolo frequentou por quase 10 anos e ocupou cargos em "quase todos os setores" da CDL antes de ser eleito presidente da entidade. A sua gestão foi marcada pela instabilidade econômica no país pré-Plano Cruzado, cenário no qual a CDL serviu de referência para auxiliar o comércio neste período de transição.

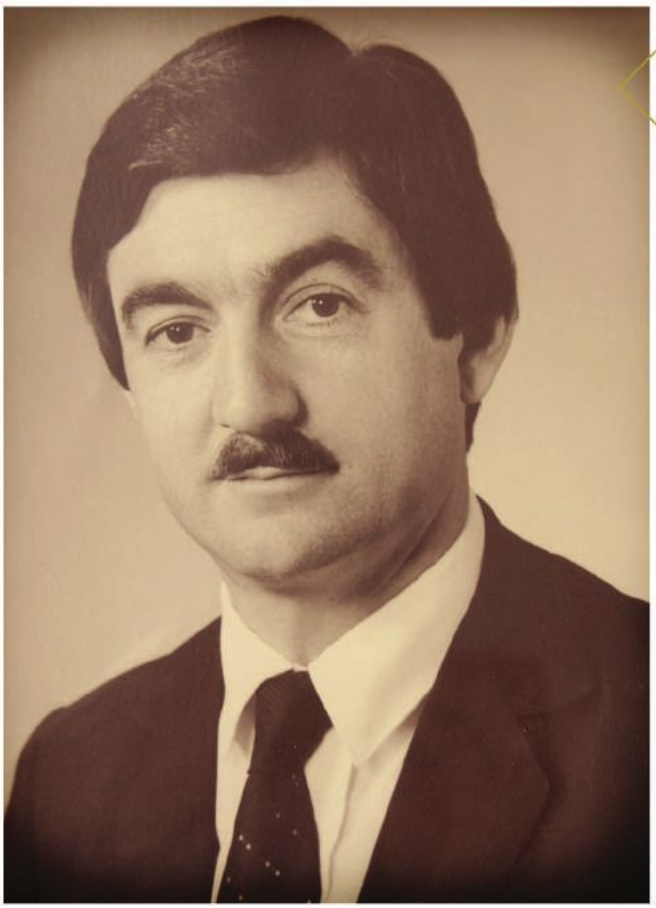
Formolo (de preto) no dia em que assumiu, em 1985.

Formolo (o terceiro da esquerda para a direita) em evento da CDL.

"Durante o Plano Cruzado, nós trazíamos palestrantes, todo mês tinha um. Era voltada para economia, para ver como se adaptar à situação. Porque tu não podia aumentar os preços, e as fábricas mudavam qualquer coisa: característica do produto, referência, código... e nos vendiam. Não era normal. Até hoje, acho que só existiu isso uma vez. Então a gente buscava sempre alguém que entendesse e que pudesse dar uma luz. Porque não se sabia, a gente andava às escuras, não se sabia realmente o que fazer."

Valter Minúscoli

Gestão 1986/1988



"Lembro que eram 68 bancas que lá estavam (no camelódromo) e eu sempre disse: muitos daqui vão ser comerciantes. E muitos saíram e estão saindo comerciantes de lá."

Natural de Casca (RS), de uma família com 14 filhos, Valter Agostinho Minúscoli veio para Caxias para estudar. Em 1972, montou a Nordemac, com a qual foi um dos pioneiros do setor de informática na cidade. Foi desta bagagem que saiu a primeira das três grandes contribuições da sua gestão para a CDL: a informatização da entidade que, até aquele ano, sofria com a demora e o alto custo dos processos administrativos. Os outros feitos importantes, na sua opinião, foram a articulação política para a flexibilização da lei que proibía o comércio de abrir aos sábados à tarde e a instalação do camelódromo para organizar o comércio ambulante em Caxias.

Em reunião sobre camelôs com a prefeitura de Caxias.

Sérgio Formolo passa a presidência para Valter Minúscoli, em 1987.

"Uma das coisas importantes que eu realizei, graças ao time que nós tínhamos na época, foi transformar a CDL numa ação forte de informações ágeis. Informatizamos todo nosso cadastro e diminuímos o acesso por telefone. Os lojistas podiam acessar direto. Eliminamos aquela quantidade enorme que tinha de pessoas para dar informações. A CDL pode dar um salto muito grande na questão de informações e na questão de prestação de serviço para o comércio de Caxias do Sul."

Vitor Roque Schiavenin

Gestão 1990/1992

"Quando a gente é convicto de uma coisa e a gente sabe, tem que fazer, mesmo que o leve às críticas. No futuro vai se demonstrar que foi acertado."

Natural de Flores da Cunha, Vitor Schiavenin veio para Caxias ainda criança. Começou a trabalhar no comércio, na Triches Ferro e Aço, aos 15 anos. Em 1º de novembro de 1977, ele guarda a data, passou a integrar a equipe familiar da Lojas Arno, no departamento administrativo-financeiro. Da sua gestão, assumida após ser vice-presidente de Justino Bulla na CDL, Schiavenin destaca o debate e a atuação junto à prefeitura para a ampliação das calçadas e o paisagismo da Avenida Júlio de Castilhos, como iniciativa para valorizar o comércio local.

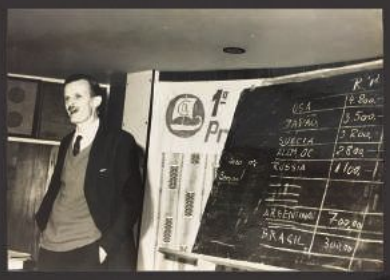
Justino Pedro Bulla passa o cargo para Vitor Schiavenin.

Sede CDL em reforma em 1991.

"Uma coisa importante que nós fizemos na minha gestão foi a ampliação das calçadas da Avenida Júlio de Castilhos. Nós fizemos uma parceria com a administração pública, aonde a CDL entraria com material, com ela fez. E a execução da obra ficou a cargo da prefeitura. Até houve polêmicas, mas, no fim, se a gente for ver o que representou essa melhoria, eu até me atreveria a dizer que nós antecipamos um problema que iria ter. Hoje a gente vê pelo fluxo de pessoas que andam nesses quarteirões: não teria espaço suficiente."

SPC

PRIMEIRA CONVENÇÃO



SENAC

1965

1966

1969

1970

1975

FUNDAÇÃO E PRIMEIRA SEDE

SEDE PRÓPRIA

AUTOMATIZAÇÃO DO SPC

1980

1988

1987

O PALÁCIO DO COMÉRCIO

CONTROLE DE CHEQUE

Alexandre Nicola

Gestão 1992/1994

"A diretoria era um grupo de amigos, totalmente voltado para os interesses do comércio, da comunidade, e no que pudesse fazer para projetar o comércio caxiense."

O pai era industrial, um dos fundadores da Nicola, empresa que deu origem à Marcopolo. A mãe era professora aposentada, e também trabalhava na livraria. O avô, Armando Rossi, foi um dos fundadores da Livraria Rossi, que na sequência foi conduzida por Marcos Antônio Rossi. Foi para este lado que Alexandre Nicola pendeu. Começou como funcionário, até chegar à sociedade, ajudando a administrar o empreendimento. Dos dois anos que esteve à frente da CDL, e nos demais períodos que participou da diretoria, Nicola recorda especialmente do esforço para embelezar a cidade durante o Natal, com o projeto Brilha Caxias.

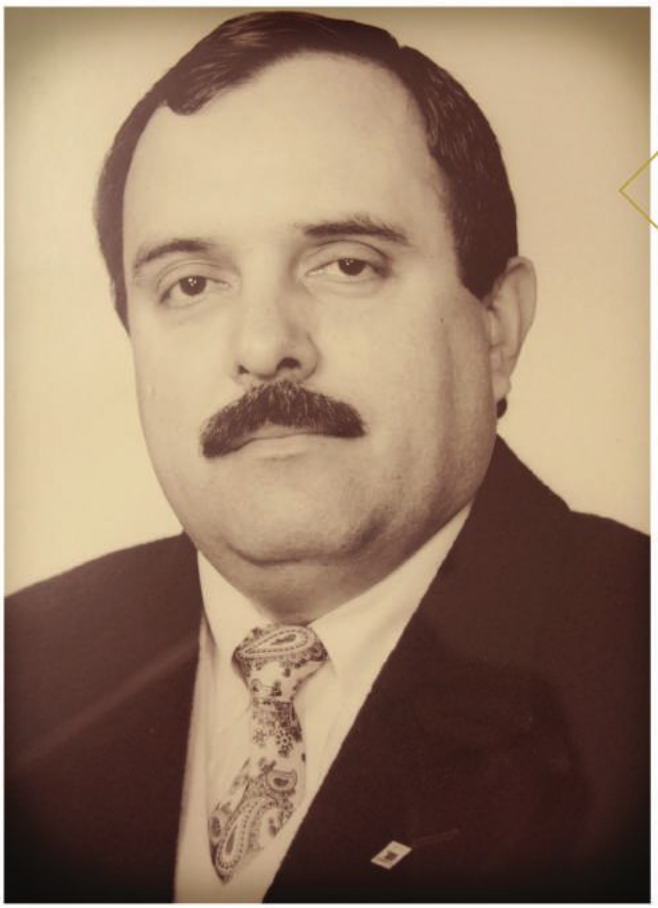
Nicola (à direita) é empossado por Vitor Schiavenin.

Nicola discursa no lançamento da Campanha Natal de Prêmios, em parceria com a Sindilojas, em 1993.

"Na época, para o Brilha Caxias, nós conversamos com o prefeito, e a prefeitura assumiu as despesas com energia elétrica e nos ajudou na colocação da iluminação decorativa. Fizemos diversas reuniões com o pessoal do comércio da Av. Júlio e da Sinimbu, e, com a participação de todos, conseguimos colocar a iluminação decorativa em toda extensão destas principais ruas da cidade, assim como placas alusivas ao Natal. Também houve uma época em que colocamos umas fitas metálicas coloridas sobre as ruas, que, com a iluminação, ficou muito bonito. Com isto, quando chegávamos próximo ao final de ano, realmente sentíamos o clima de festas de Natal."

Ademir dos Santos Schleder

Gestão 1994/1996



"É um orgulho dizer que participei de uma entidade que hoje realmente representa com pujança o comércio da nossa cidade da nossa região. A CDL, na minha época, ainda não tinha a amplitude de hoje. Mas já era audaciosa."

Ademir dos Santos Schleder naceu em Passo Fundo e iniciou sua carreira profissional lá, por volta dos 13 anos, em uma loja de confecções. No início da década de 70, como funcionário da Graziotin S/A, uma das grandes empresas daquela região, veio para Caxias gerenciar a filial da empresa. A Graziotin fechou a unidade em Caxias e Schleder decidiu ficar na cidade. Focado em uma lacuna de mercado para as classes C, D e E, abriu a Loja São Francisco.

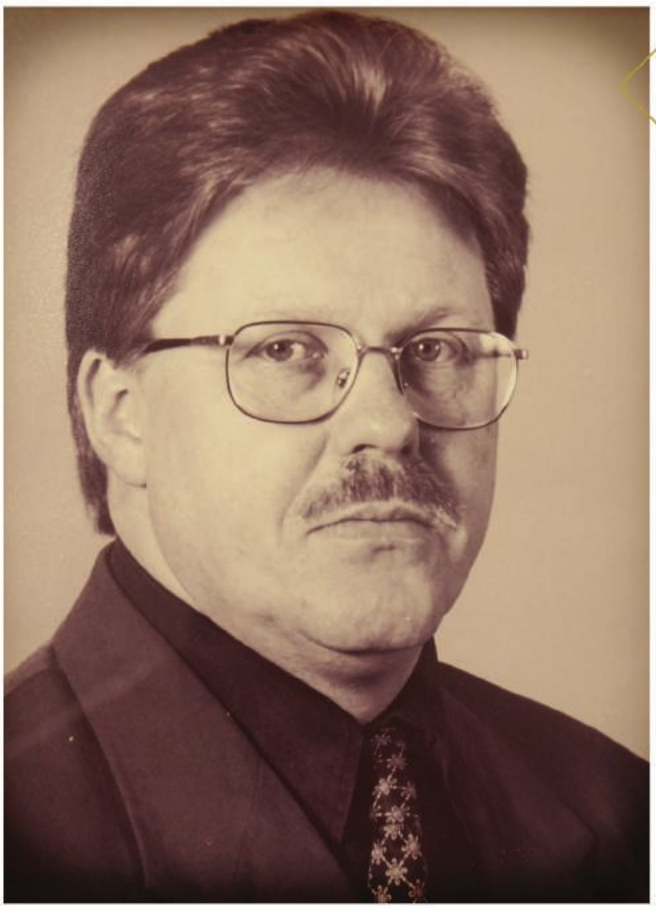
No dia da posse (à esquerda).

Schleder em uma de suas falas.

"(Na CDL) Começamos na época um controle financeiro que fez com que nós conseguíssemos, quando saímos, deixar um caixa bem interessante para a entidade. E depois aquilo alavancou muitos investimentos. Entraram presidentes criativos que criaram novos produtos, novas fontes de renda. E hoje a entidade é extremamente superavitária, tem um monte de serviços, tem uma boa saúde financeira e tem um atendimento e uma prestação de serviços muito bons para os associados."

Victor Hugo Gauer

Gestão 1996/1998



"A CDL me oportunizou uma experiência fantástica no relacionamento com outras entidades, não só de Caxias, mas em nível estadual e nacional. Guardo com carinho e gratas recordações esse momento oportunizado pela CDL."

Victor Hugo Gauer nasceu em Caxias do Sul, mas passou a infância em Getúlio Vargas, para onde o pai, que afinava acordeões, se mudou para trabalhar. Aos 11 anos, a família retornou para Caxias. Victor Hugo estudou no seminário, em Farroupilha, até os 15. Depois, começou a trabalhar na mesma empresa que o pai – a Universal Acordeões, em Caxias – como office boy e auxiliar de escritório. Serviu o quartel e passou ainda por escritórios de contabilidade antes de ser contratado pela Agrimar, através da qual, como representante da empresa, conheceu a CDL e ocupou diversos cargos antes de se tornar presidente. Atualmente, Victor Hugo é diretor executivo da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul (CIC), entidade na qual completa 10 anos de atuação.

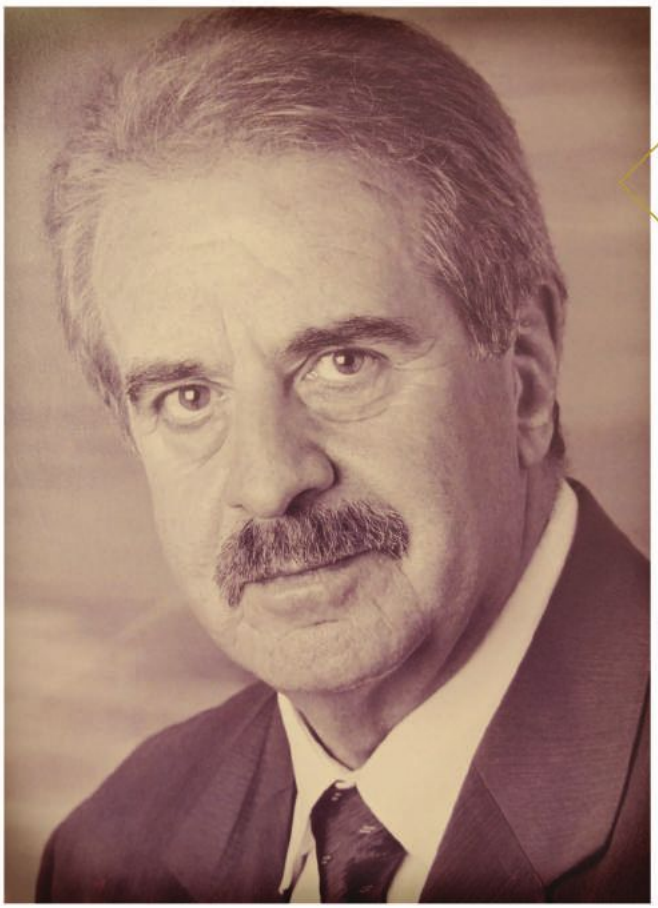
Victor Hugo Gauer (à direita), em visita ao corpo de bombeiros com Ademir Schleder.

Victor Hugo Gauer (terceiro da direita para a esquerda) em evento da CDL.

"A CDL sempre trabalhou com um viés social. Fomos ao encontro das comunidades, porque não é só do Centro que Caxias e o comércio vivem. Organizamos o primeiro Concurso Brilha Caxias, que premiava em diversas categorias os prédios, casas e estabelecimentos melhor ornamentados para o Natal. Foi uma experiência fantástica, trouxe um verdadeiro brilho para a cidade. Na minha gestão, também fizemos um trabalho com a divisão de convênios, como telefonia e saúde. Deu-se um salto muito grande no número de associados."

Alcides Perini

Gestão 1998/2001



"Ex-presidentes e presidente de ofício me tomaram de surpresa ao chegarem à minha loja me convidando para assumir a direção da CDL. Fiquei lisonjeado, mas disse não estar preparado. Eu era sócio há pouco tempo. Mas insistiram e prometeram ajudar. Por fim, aceitei o desafio."

Alcides Perini nasceu em São Valentim da Sexta Légua, em Caxias do Sul, e ainda bem jovem, começou a trabalhar no ramo da vitivinicultura da Família. Ele teve sete irmãos. Formou-se em Enologia em Bento Gonçalves e, depois, em Administração de Empresas na UCS. Exerceu funções de empresário, atuando nos ramos de serviços, agropecuária, indústria e, por fim, no comércio. Nesta época, assumiu o cargo de presidente da CDL "de corpo e alma", dedicando-se à função em tempo integral.

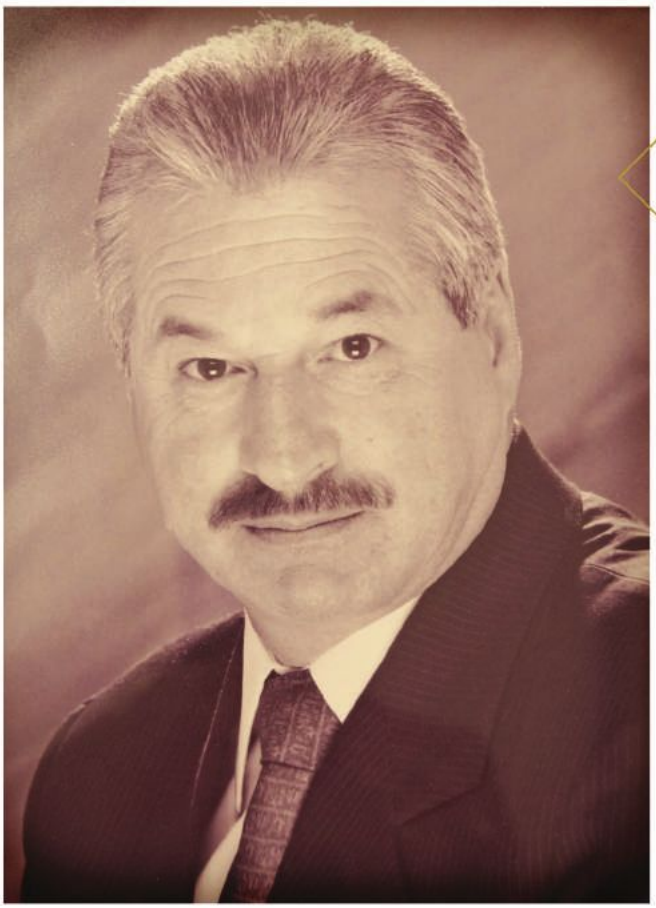
Desfile da Festa da Uva de 2000.

Perini recebe de Valter Minúscoli, o troféu Mercador, no ano 2000.

"Nossa diretoria, a primeira a incluir mulheres, realizou muitas mudanças, tais como: reforma de todo o interior do prédio, com layout, móveis e máquinas novas; criou-se dezenas de departamentos, entre eles: CDL Jovem, CDL Empregos... Firmamos convênios com telefonia, saúde, cooperativismo e outros; implantamos o PGQP, expandimos a CDL para os bairros com visitas e reuniões; viabilizamos consultas ao SPC pela Internet, mais que duplicamos o número de associados e colaboradores. Tudo foi profícuo."

Nelson Lisot

Gestão 2001/2003



"A CDL tem esta importância de unificação, de colocar todos os empresários conversando para ajudar a melhorar as condições do comércio. A CDL de Caxias hoje leva a palavra de 4 mil associados. Com 4 mil vozes, se tem uma força de expressão... que é maior do que a gente imagina."

Nascido em Santa Lúcia do Piaí, Nelson Lisot tinha aptidão para os negócios desde cedo. Muito jovem, ele já fabricava produtos de cama e mesa. As constantes viagens de negócios para vender os produtos o obrigaram a largar a faculdade de Administração, mas Lisot sempre procurou participar de palestras, cursos e reuniões com empresários, além de envolver-se de outras formas com o setor do comércio. Isto foi fundamental para seu ingresso na CDL.

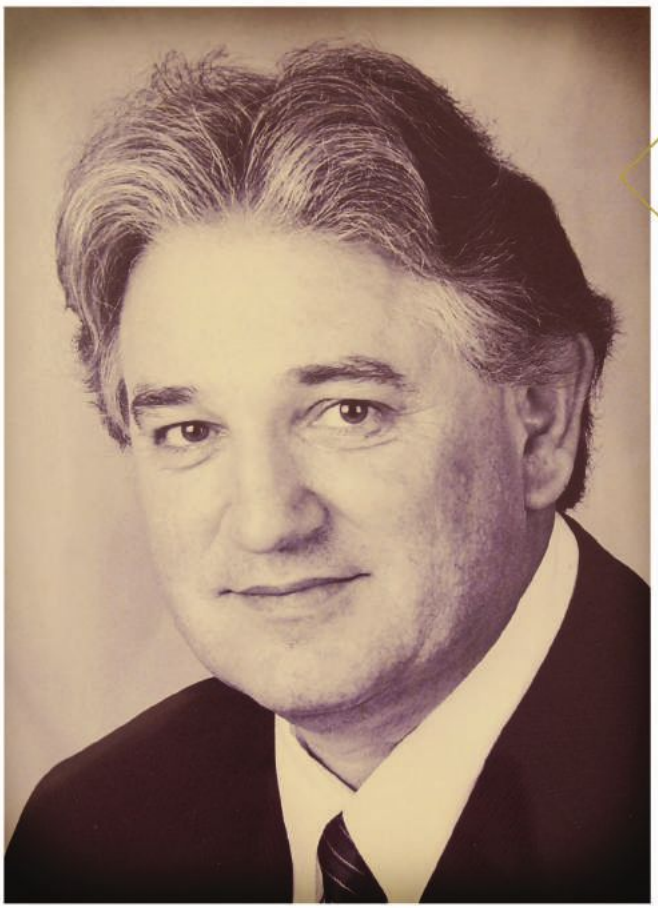
Estande da CDL na Festa da Uva de 2002.

CDL recebe o Prêmio Qualidade RS 2003 em Porto Alegre.

"Tive um pouco de dificuldade para sentar na ponta da mesa, ser o gestor, ser o guia. As reuniões eram um pouco difíceis no início, dar entrevistas também. Depois a gente vai se acostumando e agora eu digo que a gente vê um microfone e já quer ir lá falar. O marco mais importante da minha gestão foi o Homens na Cozinha. Formamos um grupo, juntamos os equipamentos e fizemos este primeiro jantar sem muita experiência. E até hoje, nosso Homens na Cozinha é um sucesso cada vez maior e melhor, com um envolvimento de uma infinidade de pessoas. É uma confraternização."

Pedrinho Ferrarini

Gestão 2003/2005



"A CDL teve um crescimento fantástico, principalmente de sócios. Foi um período muito próspero, de crescimento muito grande, onde expandimos a marca da CDL aqui em Caxias."

Natural de Flores da Cunha, Pedrinho Ferrarini trabalhou na metalúrgica Abramo Eberle e foi eletricista antes de tornar-se comerciante. Nas horas vagas, jogava tênis, um esporte em ascensão na cidade e no país, o que o fez abrir uma loja para atender os tenistas: a Pedrinho Esportes. E, a partir do momento em que tornou-se empreendedor, Pedrinho também se envolveu com a CDL.

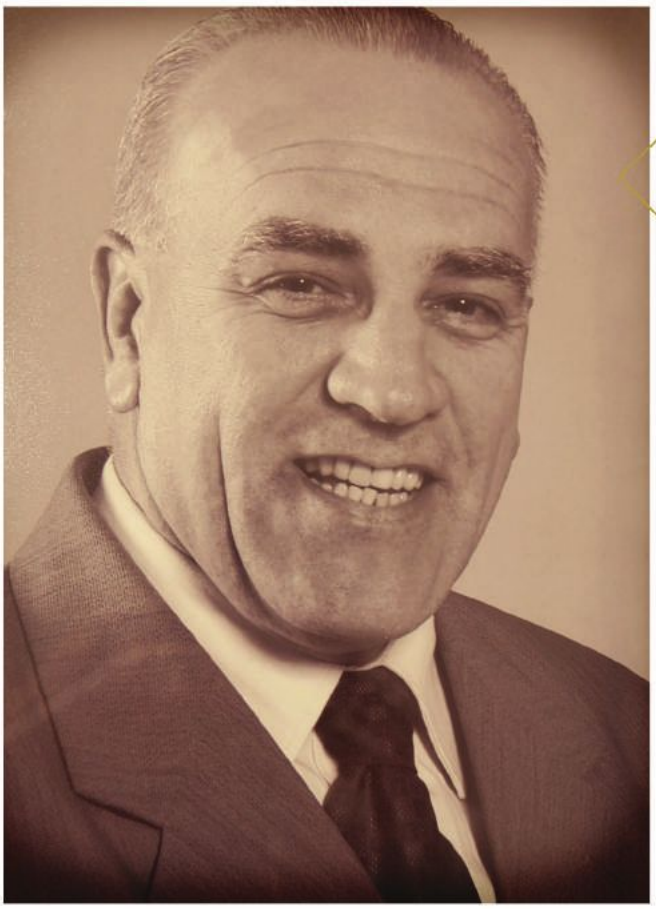
Pedrinho Ferrarini (à direita) sendo cumprimentado pelo presidente anterior, Nelson Lisot, em 2003.

Pedrinho (terceiro da esquerda), em reunião de gestão na CDL Caxias.

"Fui o primeiro presidente que instituiu o Liquida Caxias. A gente pensou em fazer um evento de liquidação e foi fantástico, com grande adesão das lojas. Tínhamos uma gestão muito boa, muito participativa, com muita harmonia entre todos os gestores e departamentos, sempre pensando no crescimento da entidade. Hoje, eu diria que a CDL é a maior do Estado e uma das maiores do país em número de associados e isso é graças a todos os ex-presidentes que passaram por ela."

Milton Corlatti

Gestão 2005/2007



"O que eu levo de mais importante da nossa gestão foi a satisfação das pessoas que trabalharam na CDL conosco. Nós tivemos uma equipe aguerrida, que nos ajudou muito. E nós não fazemos nada sozinhos. A gente só faz com a participação de todos."

O caxiense Milton Corlatti tinha 19 anos quando recebeu um convite para trabalhar na Varig, companhia de onde saiu apenas aos 39 anos. Com a experiência, Corlatti decidiu abrir a agência de viagens Milletour. O relacionamento próximo com pessoas do comércio e indústria por causa do trabalho na Varig, onde atendia muitas empresas, fez com que Corlatti entrasse na CDL, primeiro como diretor, depois como vice, e finalmente, como presidente.

Corlatti durante a 37ª Convenção Estadual Lojista, em 2006.

Corlatti em um dos seus discursos como presidente.

"Inovamos em muitas coisas. Foi na época da nossa gestão que montamos um programa chamado CDL para os Bairros, onde nós levamos a CDL para vários bairros de Caxias. Começamos a luta pelo aeroporto e a luta por várias coisas em que o turismo de Caxias não fluía. Até então, a CDL não tinha uma diretoria de Turismo. Também lutamos pela bandeira da abertura do comércio aos sábados à tarde."

José Quadros dos Santos

Gestão 2007/2009

"A participação é muito importante em uma entidade, porque ela tem que refletir o pensamento da maioria, e não o de uma pessoa. Uma das coisas que eu busquei foi sempre transmitir isso para meus companheiros de diretoria: que é através de um consenso que nós vamos formar uma opinião sobre um assunto."

O caxiense José Quadros dos Santos tinha experiência como representante comercial quando montou uma empresa de confecção de malhas infantis. Depois, foi contratado por uma multinacional, onde trabalhou com marketing, área de sua especialidade. Ao regressar para a terra natal, Quadros decidiu abrir o próprio negócio, a Serrana Materiais para Construção. Foi nesta época que ele sentiu a necessidade de se envolver com algumas entidades, entre elas, a CDL.

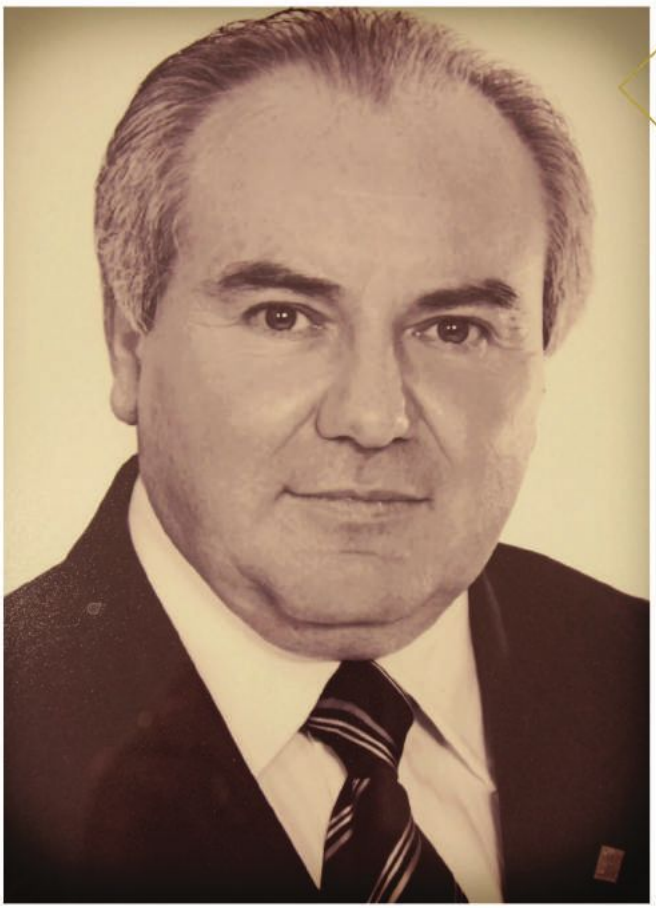
No lançamento do SPC, cujas mudanças oportunizaram melhores ferramentas aos lojistas.

No lançamento do projeto de inserção digital, um marco da gestão.

"Criamos uma parceria inédita entre a nossa CDL e a Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL), que fez com que o Liquida Caxias servisse de exemplo para todo o Estado e o novo SPC, que priorizou dispor orientações preventivas e melhores ferramentas aos lojistas. O Projeto de Inserção Digital foi um marco da gestão, auxiliando na organização interna das empresas, principalmente as micro e pequenas. Outro fato importante da gestão foi uma certa democratização com relação à atuação dos funcionários e diretoria: possibilitamos às pessoas que elas se expressassem mais, até mesmo os próprios associados ganharam mais voz. Nós criamos uma ouvidoria."

Luiz Antônio Kuyava

Gestão 2009/2010



"Eu tenho por característica pessoal, ou eu entro ou eu fico fora. Se eu entrar... tá bom, eu levo a bola, eu levo as camisetas, eu levo o apito, escalo o time e vamos embora. Tenho esta presença um pouco forte. Sou muito mais para jogar do que para ser torcida."

Luiz Antônio Kuyava, nascido no município de Casca, veio para Caxias do Sul para continuar seus estudos e trabalhar. Ingressou no banco Bamerindus, onde percebeu que era na área de informática que gostaria desenvolver-se profissionalmente. Ingressou no curso de Informática da Unisinos, nos anos 70. Durante 14 anos, desenvolveu suas atividades profissionais na Datasys, empresa que foi sinônimo de processamento de dados durante três décadas em Caxias do Sul. Em 1990, abriu seu próprio negócio de tecnologia, informática e ensino, a Topdown Informática. Em 1999, Kuyava foi convidado para compor a diretoria de desenvolvimento empresarial e qualidade na CIC. Em 2003, a Topdown foi convidada para fazer parte dos associados da CDL, e Kuyava integrou a diretoria, vice- presidência e presidência.

Lançamento do Natal Brilha Caxias 2009.

Lançamento do vídeo dos 45 anos da CDL durante a Festa da Uva 2012.

"Foi um marco de modelo de gestão na CDL. Consolidamos um sistema de gestão, montamos um orçamento, fizemos cumprir aquele orçamento, desde o quanto nós tínhamos gastado no cafezinho do mês. Trabalhamos como uns condenados. Às vezes, passava cinco dias da semana e a gente passava três ou quatro lá dentro. Eu tive a oportunidade, quando a entidade completava 45 anos, de fazer vários eventos em torno disso. O mais marcante foi o Dia do Comerciante, em que concedemos uma placa para cada ex-presidente."

Paulo Ricardo Magnani

Gestão 2010/2011

"Foi uma gestão muito voltada para o futuro. Nós estávamos olhando não só o que estávamos fazendo para aquele dia, aquele ano, aqueles dois anos... Aí nós investimos em gestão, em energia interna, em qualidade."

Paulo Ricardo Magnani entrou no comércio graças ao pai, motorista de caminhão, que incentivou que os filhos assumissem a empresa do tio, Cemim Cia Ltda. Como Magnani Materiais Elétricos, a empresa chegou a abrir filiais em Caxias e no litoral. Convidado a participar da CDL pelo presidente Alcides Perini, Magnani envolveu-se primeiramente com o Brilha Caxias (justamente em uma época em que o Brasil sofria a crise do Apagão) e foi diretor de Segurança na gestão que conquistou as câmeras de monitoramento na cidade.

CDL celebra convênio com o Banrisul.

Divulgação do SPC durante a Festa da Uva.

"Na minha gestão eu me preocupei muito pela bancarização do associado. O comerciante vive sempre uma situação muito crítica, na sazonalidade, com altos e baixos. Se eu tenho que ir ao banco buscar dinheiro, isso custa muito caro quando se vai sozinho. Nós nos aproximamos do sistema financeiro, representando quatro mil associados: 'olha, eu tenho esses quatro mil associados que querem abrir conta no seu banco, o que você tem para nos oferecer?'. Então ai nós começamos a negociar o volume, taxas de juro, começou a vir recurso para o associado."

Davenir Darci Dreher

Gestão 2012/2013

"Assumir a presidência da CDL é meio que um sacerdócio, porque é muita dedicação. A nossa gestão foi de coragem, de mudança, de rejuvenescimento."

Davenir Darci Dreher nasceu no interior de São Francisco de Paula, em Rincão dos Kroeff. Aos oito anos, já trabalhava em uma serraria com o pai, ajudando a carregar caminhões com tábuas, ganhando um Cruzeiro por caminhão carregado, e tirando as serragens debaixo da serraria, serviço pelo qual ganhava 89 centavos a hora. Dreher também trabalhou em uma oficina mecânica, serviu o quartel e abriu a própria oficina. Anos mais tarde, juntamente com dois sócios, criou a Sulpeças. Nos anos 90, foi presidente da CDL de Taquara, e, tempos depois, veio a Caxias onde envolveu-se com a CDL local.

Dreher reeleito para presidir a CDL.

Dreher (esquerda) em momento de homenagem in memorian a Vitor Gomes Pinto.

"A entrada no CDL se deu porque em Taquara, enquanto presidente, eu sempre fui muito cooperativista, participativo, sempre ajudei os outros. Em Caxias, fui participando e, quando vi, estava na presidência. Eu não estava preparado psicologicamente e nem com tempo para isso. Mas como a situação me foi solicitada, eu aceitei, até pelo meu espírito de congregar, de reunir, de estar com pessoas e de ser um mediador. Fiz algumas mudanças na casa. Fizemos a transição da CDL Jovem e o projeto de acessibilidade."

Analice Carrer

Gestão 2014/2016

"Sinto-me privilegiada por ocupar este cargo e por dar voz ao varejo caxiense, composto por homens e mulheres de competência e valentia ímpares. Meu maior desejo é o de imprimir um dinamismo especial para a entidade, como primeira mulher a assumir a presidência da CDL Caxias, no ano de comemoração dos seus 50 anos."

Analice Carrer é natural de Garibaldi e formou-se em Administração pela UCS. Foi fundadora da empresa Anay Fitas, com matriz em Caxias do Sul e filial em Porto Alegre. É reconhecida por sua participação em entidades de classe: já presidiu a Microempa, a Aanergs, o Comitê de Qualidade da Serra Gaúcha do PGQP, além de ter sido vice-presidente de Comércio da CIC.

Convenção Estadual Lojista foi realizada em Caxias do Sul e contou com participação de mais de 1.500 pessoas.

Inauguração do posto avançado da CDL Caxias na UCS.

"Sempre gostei de estar nos bastidores trabalhando para o bem comum. Fazer parte de entidades, atuando voluntariamente, foi e sempre será uma marca, uma identidade pessoal. Na CDL, entre as realizações da minha gestão, destaco o ano de comemorações dos 50 anos, com intensa programação, a ampliação dos produtos e serviços ofertados pela entidade e a migração da plataforma de operação do SPC, em que a CDL passará a oferecer novas oportunidades aos seus associados."

REFORMA DO PALÁCIO DO COMÉRCIO

CHEQUE MAIS SEGURO

CONSUMIDOR

Recepção de cheques vai ficar mais segura

Caxias do Sul — O Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) planeja instalar na cidade um serviço de informações às pessoas que realizam transações com cheques. Um projeto similar, batizado de Sherlock-Cheque, passa a operar dentro de 15 dias em Porto Alegre, através de parceria com a Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT). Em Caxias, a definição sobre o assunto somente deve acontecer no segundo semestre.

O serviço funciona através de um contrato entre SPC e CRT. Discando um número, com prefixo 900, qualquer um poderá saber se não está recebendo cheques roubados ou de um emissor com maus antecedentes. Atualmente, os cadastros do SPC (ligados aos do Banco Central) somente podem ser acessados pelos sócios. Em Porto Alegre, cada ligação vai custar R$ 1,90. O diretor do SPC em Caxias, Gino Focardi Cardoso, está definindo os últimos detalhes para instalar um serviço nos mesmos moldes. "Com algumas opções a mais, como a cotação do dólar", acrescenta. No entanto, ainda não há previsão para a efetivação do projeto.

LIQUIDA CAXIAS

Liquida Caxias dá fôlego novo à economia

A mágica da economia

As Vitrinas de Natal

1991

1995

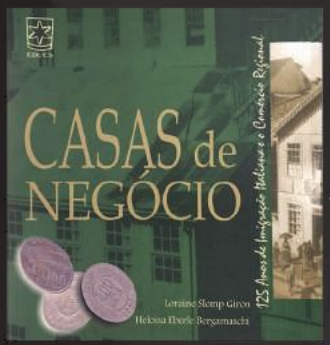
1996

2000

2001

2002

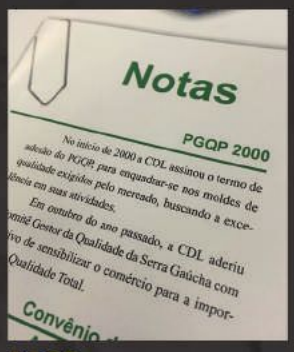
É CRIADO O TROFÉU CDL CAXIAS



CASA DE NEGÓCIOS

CDL JOVEM

NASCE A CDL JOVEM



Notas

PGQP 2000

No início de 2000 a CDL assinou o termo de adesão do PGQP, para enquadrar-se nos moldes de qualidade exigidos pelo mercado, buscando a excelência em suas atividades.

Em outubro do ano passado, a CDL aderiu como Gestor da Qualidade da Serra Gaúcha com o objetivo de sensibilizar o comércio para a importância da Qualidade Total.

Convênio

PGQP

LIQUIDA TCHÊ

TAXAS DO CARTÃO DE CRÉDITO

QCOMÉRCIO

FEIRAS ITINERANTES

2007

2009

2010

2011

2015

FILME 50 ANOS

RAINHA DA FESTA DA UVA

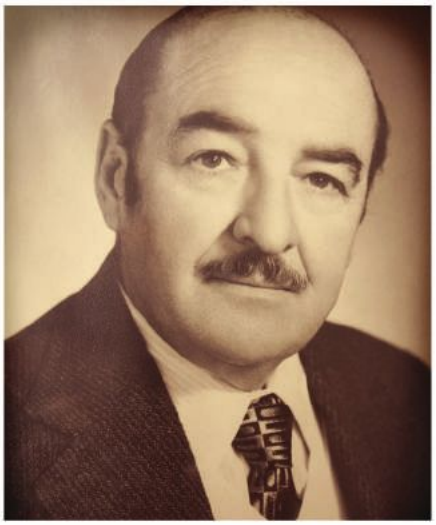
PONTO DE ENCONTRO

CDL/UCS

In Memorian

Em 50 anos de CDL, 32 lojistas aceitaram o desafio de estar à frente da instituição. Cada gestão foi fundamental para construir uma entidade que hoje é referência nacional para o setor. Nesta revista especial, cada presidente relatou sua época e sua gestão, em entrevistas realizadas pela Universidade de Caxias do Sul. A série, no entanto, não abrange a totalidade da história.

As contribuições das gestões dos ex-presidentes falecidos, que não puderam ser relatadas em primeira pessoa, como nos demais depoimentos dessa revista, ainda assim, estão presentes nesta edição. Os ex-presidentes aparecem nos relatos de seus antecessores e sucessores, na história conjunta das diversas gestões, nas entrelinhas de cada depoimento. Mais do que isso, o trabalho de cada um desses gestores, brilhantes homens de negócios, é permanentemente lembrado em cada conquista da CDL, inclusive nas que virão.



Guerino L. Calcagnotto
Gestão 1965/1966

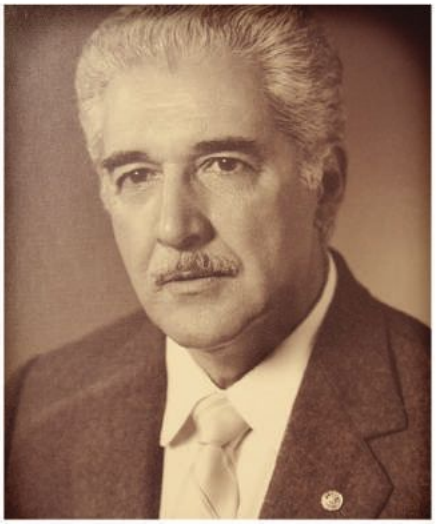
Enio Luiz Arioli
Gestão 1966/1967

Nilo Vicente Fachin
Gestão 1969/1970

Nurdy Aguzzoli
Gestão 1970/1971

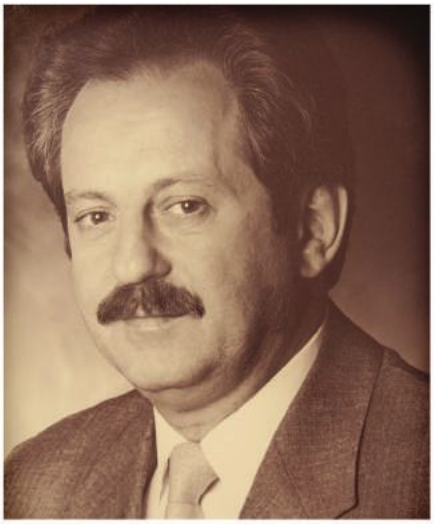
Emil Agostini
Gestão 1971/1972

Lauro Piccoli
Gestão 1974/1975



Hélio Martinez
Gestão 1981/1983

Nadyr Chiappin
Gestão 1984/1985



Justino Pedro Bulla
Gestão 1988/1990

SOLUÇÕES SPC

Customizadas para a sua empresa.

VEJA QUAL É O PRODUTO SPC, IDEAL PARA O CICLO DE NEGÓCIOS DA SUA EMPRESA:

SUA NECESSIDADE	SOLUÇÕES SPC	PRODUTOS QUE A SUA EMPRESA PODE CONSULTAR
Prospecção	Informações que identificam e localizam potenciais clientes.	Confirme PF/PJ SPC Fone SPC Dados SPC Busca Informações de Crédito
Análise de Crédito	Avaliam o crédito do consumidor e o risco de inadimplência	SPC Mix Mais SPC Cheque Analítica SPC Relatório SPC Jurídico
Gestão de Carteira	Ajudam a conhecer e mensurar o risco de crédito das carteiras de clientes	SPC Dados Informações de Crédito SPC Identificação
Cobrança e Recuperação	Auxiliam na recuperação de dívidas com maior rapidez e com menor custo	Registro/Notificação SPC Fone SPC Busca Collection Score SPC Localiza

50 anos 1965/2015 CDL Caxias do Sul Presente

SPC BRASIL