



Lojista em Revista



Ano 4 - Nº 20
Julho/Agosto/Setembro de 2011

Promovendo o desenvolvimento e a competitividade do comércio caxiense

Atendimento é mais do que gentileza

De acordo com especialistas, o Brasil poderá ter um "apagão" de atendimento nos próximos anos. Presteza e boas ideias são apenas 5% do negócio. O que é preciso saber para sair desta estatística? Evento promovido pela CDL Caxias qualificou pelo menos 450 lojistas na Jornada do Varejo com foco na qualidade como diferencial competitivo.



Gestão no varejo

Uma questão de qualidade

Eles são "C"onsumidores

Saiba como a classe C reage ao consumo

SPC Brasil

Anuncia ampliação da parceria com Serasa

04 Gestão no Varejo, uma questão de qualidade!

06 2ª Jornada do Varejo Evento reuniu comerciantes de Caxias do Sul

10 SPC Brasil anuncia ampliação da parceria com a SERASA

MISSÃO

"Informar, apoiar e unir a Classe Lojista, buscando atender suas necessidades com eficácia, objetivando constante desenvolvimento do comércio e da comunidade".

VISÃO

"Ser a melhor CDL do Estado do Rio Grande do Sul".

NEGÓCIO

"Suporte para o desenvolvimento".

VALORES E PRINCÍPIOS

- * Associado em primeiro lugar;
- * Visão de futuro;
- * Qualidade, compromisso de todos;
- * Imagem, valorização constante;
- * Funcionário reconhecido e respeitado;
- * A melhor tecnologia;
- * Auto-suficiência financeira;
- * Responsabilidade social.

EXPEDIENTE

O Lojista
em revista

Publicação da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL)
de Caxias do Sul. Distribuição gratuita.



Rua Sinimbu, 1415 - 4º andar - Centro - Caxias do Sul - RS
Fone: (54) 3209.9977 - Fax: (54) 3209.9969
cdl@cdlcaxias.com.br - www.cdlcaxias.com.br

Ano 4 - Nº 20 - Julho/Agosto/Setembro de 2011

Presidência 2010/2011: Paulo Ricardo Magnani

Vice-presidência: Analice Carrer (1º vice-presidente); Davenir Darci Dreher (2º vice-presidente)

Diretoria: Valtuir Rizzo (1º diretor financeiro); Nelson Minetto (2º diretor financeiro); Ricardo Regal Comandulli (1º diretor secretário); Arcangelo Zorzi Neto (2º diretor secretário).

Presidente do Conselho Consultivo: Luiz Antonio Kuyava; **Diretora Executiva:** Sirlei Bertollo; **Coordenação de Marketing:** Rossane Rosanelli; **Auditoria Independente:** Volnei Ferreira de Castilhos.

Conselho Editorial: Analice Carrer, Beverli Rocha, Cláudia Sassi, Cristiano Pavinatto, Diego F. Bíglio, Geremias Rech, Ivandro R. Polidoro, Jackson Campani, Luiz Antonio Kuyava, Nelson Minetto, Paulo Ricardo Magnani, Rossane Rosanelli, Sandro Camargo, Sirlei Bertollo, Valtuir Rizzo e Wanderlei Gonzatto.

Diretorias/Departamentos

Ação Social: Sérgio Formolo, Nadir Vanassi e Renato L. Fedrizzi; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários:** Ivandro R. Polidoro; **Cobrança:** Valmor Concatto, Silvio de Carli e Diego F. Bíglio; **Empregos:** Angela de Cássia Freire, Carmem Dalcin e Pedrinho Ferrarini; **Eventos:** Analice Carrer, Cláudia Sassi e Nelson Lisot; **CDL Jovem/Presidente:** Jordana Trentin; **Diretoria:** Vitor de Carvalho, Ramon Scariot e Ivonei Miguel Pioner (Projeto PESCAR); **Marketing:** Analice Carrer, Valtuir Rizzo e Oscar Panozzo; **Meio Ambiente:** Jackson Campani, José Carlos Magnabosco e Cristian Horbach; **Patrimônio:** Wanderlei Gonzatto, Nelson Minetto e Alcides Perini; **Produtos e Serviços:** Wanderlei Gonzatto, Alcides Perini e Lucas Generosi; **Segurança Pública:** Alcides Perini, Jackson Campani e Rui Cassina; **SPC/Tecnologia:** Luiz Antonio Kuyava, Cristiano Pavinatto e Julian Bianchini; **Turismo:** Clóvis Boscato, Geremias Rech e Pedrinho Ferrarini;

Representante junto à FCDL: Renato Spuldaro Corso.

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTM (Conselho Municipal de Transporte e Mobilidade Urbana): Renato L. Fedrizzi
COMDECON (Conselho Municipal de Defesa do Consumidor): Diego F. Bíglio (Suplente)
COMDICA (Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente): Sérgio Formolo
COMEC (Comissão Municipal de Análise do Impacto Econômico sobre Empreendimentos de Comércio e Serviços): Miguel Frederico Fortes e Luiz Antonio Kuyava
COMIC (Comissão Municipal de Incentivo à Cultura): Cláudia Sassi, Arcangelo Zorzi Neto e Jackson Campani
COMSEA (Conselho Municipal de Segurança Alimentar): Renato L. Fedrizzi
CONSEPLAN (Conselho Municipal de Planejamento e Gestão Territorial): Wanderlei Gonzatto e Analice Carrer
CMDS (Conselho Municipal de Defesa e Segurança Pública): Jackson Campani e Ricardo Regal Comandulli
COMTUR (Conselho Municipal do Turismo): Vitor de Carvalho e Clóvis Boscato
SOAMA (Sociedade dos Amigos dos Animais): Renato L. Fedrizzi
Comissão Pró-Segurança Pública: Alcides Perini
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias: Renato L. Fedrizzi e Nadir Vanassi
Caxias do Sul Conventions, Visitors Bureau: Clóvis Boscato
COMTCNA (Comissão Técnico Administrativa - Secretaria do Meio Ambiente): Mário Formolo
Comissão Temporária Especial Pró-Universidade Pública de Caxias do Sul: Arcangelo Z. Neto

Produção e Execução

Coordenação/Edição: Área de marketing e comunicação/CDL: RP Rossane Rosanelli
CONRER-1083; Textos: Jornalista Beverli Rocha - MTB 11072
Design Gráfico: Rodrigo Kiity; Capa: Fotos de Gilmar Gomes
Editoração e Impressão: Editora São Miguel; Tiragem: 4.500 exemplares

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



Paulo Ricardo Magnani
Presidente da CDL Caxias

A força do associativismo

lida que oferece muitas vantagens aqueles que se agregam. A CDL possui o maior bureau de concessão de crédito do país com 84% do total de cadastros brasileiros no SPC (Sistema de Proteção ao Crédito). Com a possibilidade de vários cruzamentos de informações, o comerciante tem máxima segurança ao vender a prazo e garantia de maior liquidez nos negócios.

Através dos produtos de telefonia móvel e internet 3G, as facilidades de comodato de aparelhos e pacotes de uso, permitem ao empreendedor ampliar suas negociações. Os convênios com planos de saúde também favorecem o lojista a obter diferenciais competitivos para a melhora nas contratações e retenção de talentos nas empresas, pois os colaboradores se sentem valorizados e segurados com bons planos de saúde. O setor de empregos mantido pela CDL funciona como agenciador de contratações focadas no comércio, banco de currículos, espaço para entrevistas e informações segmentadas que ajudam o líder a encontrar pessoas adequadas para o seu empreendimento. A CDL também tem setor de cobrança e o projeto pioneiro no país – Balcão de Negocia-

ções, que elimina a burocracia na hora de receber contas atrasadas de clientes e resgatar dinheiro que até se contava perdido. A aproximação com o sistema financeiro via parcerias do Banco do Banrisul e Banco do Brasil permitem obter linhas de crédito e antecipação de recebíveis que podem fazer o seu negócio crescer e ficar mais competitivo. A CDL também se preocupa com o futuro e através do departamento CDL Jovem, forma atualmente cerca de 30 novas lideranças no setor varejista. Conta com cerca de 50 colaboradores engajados na missão de fomentar o comércio. Além de tudo isso, a CDL também pratica a responsabilidade social participando ativamente da vida da cidade através da presença na Festa da Uva, no Natal Brilha Caxias, no projeto Homens na Cozinha – com o repasse de verbas para entidades assistenciais do município e com representatividade nos conselhos municipais de vários setores e da sociedade civil organizada.

Por toda a gama de produtos, serviços, representatividade política e pública é que a CDL Caxias tem a força do associativismo forte e consolidado!

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) está às vésperas de completar 46 anos. Em todo o seu tempo de existência primou por nortear e balizar os empreendedores lojistas caxienses. Para isso, começou cedo a buscar informações nas bases de onde tudo acontecia e fincou alicerces no movimento lojista na defesa dos interesses do setor varejista. Defende a reforma política e tributária, regramento para comércio ambulante e feiras itinerantes, adequação dos espaços públicos na cidade para evitar a poluição visual, maior segurança, barreiras ao contrabando e outros temas importantes. Desde sempre, a CDL também intensificou a prestação de serviços aos associados, hoje mais de 4 mil empresários. Através do associativismo, construímos uma organização só-



**QUALIDADE
NO COMÉRCIO**

Quando o assunto é comprar, todo o mundo quer ser bem atendido, pagar o menor preço e comprar o melhor produto ou serviço. Quem olha a situação assim nem imagina que para conquistar a fórmula, do “bom, bonito e barato”, há uma série de procedimentos anteriores. Também passa despercebido que o bom- bonito- barato nem sempre andam juntos ou se transformam em sinônimo de sucesso. O dono do negócio precisa viabilizar o empreendimento escolhendo o ramo no qual vai atuar, analisar as tendências de mercado para o setor, escolher o ponto da loja, criar o ambiente adequado, escolher os melhores fornecedores, formar estoque, renovar cole-

Gestão no varejo, uma questão de qualidade!

ções, contratar e desenvolver a melhor equipe, formar preço, conquistar e fidelizar o cliente. Ah, e também pensar em inovação que é a palavrinha mágica do momento. Só que tudo isso dá muito trabalho. Exige competência e habilidade. Onde buscar essas virtudes no varejo? Os programas de qualidade nasceram com essa proposta: criar ferramentas e indicadores para nortear a saúde corporativa, avaliar os métodos e processos da empresa, formar diagnóstico sobre o funcionamento atual e consolidar possibilidades de mudanças necessárias para reduzir custos, fazer a máquina interna melhorar o desempenho em eficiência e eficácia e por fim revelar o caminho pelo qual a organização deve trilhar para crescer e prosperar. Até aí, tudo bem. Só que os programas existentes até então fo-

ram moldados no padrão industrial. Faltava um mecanismo que facilitasse a vida dos lojistas. Foi aí que nasceu o Q-Comércio. A CDL Caxias foi pioneira no RS ao aderir ao programa de qualidade focado no varejo em junho de 2010. Agora os comerciantes têm a chance de melhorar o gerenciamento das lojas com o programa que é menos burocrático que os anteriores e muito prático. O Q-Comércio trabalha com critérios de avaliação bem específicos que revelam como está a organização e como pode melhorar em desempenho. Entre os critérios estão a liderança, estratégia e planos, clientes, pessoas, sociedade, informações, conhecimento e processos. O resultado vai refletir diretamente na ponta, com o consumidor. É ele quem mais vai notar a diferença que começa no atendimento.

Atendimento incrivelmente diferente do usual

A administradora de empresas, especialista com 10 anos de experiência no varejo, Elisa Oca Bertaso, defende que qualidade e atendimento no setor são pré-requisitos básicos para sobreviver no mercado moderno – cada vez mais competitivo. “Atender o cliente do jeito que ele gosta de ser atendido e não do jeito que a gente quer atendê-lo” é prioridade na gestão de qualquer empresa, “mas para isso, é preciso conhecer o cliente, ter a percepção para entender como ele funciona, das coisas que gosta”, afirma a especialista. Para conquistar tal autonomia e desempenho de sensibilidade, o vendedor tem que ter tempo. Não pode gastar ener-

gia cotidiana para tarefas gerenciais.

O papel mais importante do gerente é cuidar das pessoas e garantir que a sua equipe atenda bem. “Isso é possível quando o gerente está na loja e não no escritório. Gerente tem que passar a maior parte do seu tempo no PDV, orientando as pessoas, ensinando como fazer, dando feedbacks pontuais”, ensina Elisa.

Falar que isso é diferencial parece estranho porque é mais antigo que andar para a frente, mas entre conhecer o caminho e trilhar nele – tem muita diferença! “Todo o mundo sabe disso, mas poucos aplicam. Então vamos ousar em falar do diferencial no varejo que é fa-



zer o que já se sabe todos os dias. Colocar em prática!” diz Elisa.

As marcas mais lembradas são aquelas com bons líderes e foco no cliente.

Criatividade e inovação



Tiago Mattos, diretor da Perestroika – escola de atividades criativas, com metodologia própria centrada em 17 pontos que transformam a aula em uma experiência positiva. Ele concedeu entrevista a O Lojista sobre o processo de criatividade nas empresas e inova-

ção. Confira os principais trechos!

O Lojista – Quais os desafios da contratação e retenção de talentos para o negócio entrar no patamar da excelência em resultados?

O maior desafio é entender que os novos profissionais possuem no san-

gue a vocação para uma “start-up-myself mindset”. Se você der oportunidades para que ele empreenda, e vocês dois tirem frutos disso, ótimo. Se você brigar com essa realidade, e quiser enquadrá-lo dentro do modelo tradicional de colaborador, ele vai pedir demissão em breve, abrir sua própria empresa e se tornar um concorrente.

O Lojista - Como será o profissional do futuro, o que se espera dele e quais os caminhos e tendências para os negócios de sucesso?

O que eu espero de um profissional hoje é que ele pense de maneira fluida e contemporânea. Quem acredita em especialização, hierarquia, planos de carreira, planejamento e departamentalização (a maneira como a maioria das empresas está organizada), certamente não tem a menor sinergia com a minha forma de ver empreendedorismo e business. Quero um pro-

fissional multidisciplinar, integrado, que mude de função o tempo todo, que faça mais do que planeje e que pense em áreas, não em departamentos.

O Lojista - Como a criatividade pode ser trabalhada nas organizações?

Primeiro, é importante saber que criatividade não é algo mágico. Não é um dom, como muitos pensam. Criatividade é um processo, como qualquer outro, que pode ser treinado e estimulado. Então, a primeira coisa que eu sugiro a todo e qualquer empresário é que entenda que isso deve ser uma ferramenta a ser aplicada na sua empresa. Especialmente porque todos os especialistas dizem que no médio prazo, as máquinas farão praticamente todo o trabalho, e só sobrá aos seres humanos tarefas intelectuais criativas. Se essa cultura não for aplicada na empresa agora, provavelmente não estará introjetada na equipe quando essa era disruptiva começar.

Desafio da mudança

Para desafiar novos caminhos e encarar oportunidades nesse cenário hipercompetitivo, a palavra de ordem é esforço! Para conquistar mais qualidade nos serviços e aumentar a produtividade no varejo “é fundamental ter flexibilidade às mudanças”, orienta o Professor Menegatti - e ele tem muito a ensinar sobre o assunto. Menegatti é especialista em Produtividade e Qualidade Total Empresarial. Aos 24 anos assumiu a presidência da Associação Catarinense de Supermercados – o 4º maior PIB do setor no Brasil. Palestrante e autor de vários livros entre eles “Talento é fazer coisas comuns de forma extraordinária”.

Aqui o Professor Menegatti aponta quatro pontos importantes nesse processo de qualificação e produtividade de alta performance:

1. Liderança: você sabia que durante o dia nós influenciamos pelo menos quatro pessoas e durante a vida, cerca de dez mil pessoas? Pense: quantas oportunidades você perdeu por não agir como um líder? Quanto mais alto você quiser subir, quanto maior a qualidade dos serviços a serem prestados por sua organização, maior será a sua necessidade de influenciar pessoas.

2. Mudança: entender e não temer as mudanças é fundamental para que se possa acompanhar esta dinâmica de mercado. O mundo muda, as empresas mudam, as

pessoas mudam o que nos faz entender a necessidade do líder e sua equipe estejam muito bem preparados.

3. Inovação: Tom Peters diz: “distinga-se ou extinga-se”. Jack Welch dizia: “Inovar ou morrer”. A matéria-prima da inovação é o conhecimento, capaz de produzir ideias, muitas vezes superiores a qualquer produto ou serviço. Inúmeras são as empresas inovadoras. Líderes eficazes incentivam e valorizam as ideias de sua gente como forma de obter o comprometimento na busca da inovação.

4. Relacionamento/Equipe: o sucesso da liderança se traduz em ter resultados com pessoas certas alocadas nos lugares certos. Liderança pressupõe relacionamentos. E este é um dos maiores desafios dos líderes atualmente. O sucesso de uma organização está nas pessoas que a compõem, não na marca ou nos preços praticados. Um time campeão de qualidade e alta produtividade é formado por pessoas com as seguintes características: caráter, competência e combinação.



O Q-Comércio é um programa de qualidade no comércio que visa capacitar, instrumentalizar e ajudar a empresa a adotar um modelo de gestão de qualidade. Através do SCOPI, que é um software de planejamento estratégico, é possível ampliar as chances de conquista de metas, monitoramento de ações, análise de resultados, através de inúmeras atividades, desde planejar operações cotidianas como montar as vitrines, campanhas de promoção de produtos até a melhoria de desempenho das empresas tanto na qualidade de atendimento como de gestão estratégica.



Quem usa aprova!

“Todas as ações tem início, meio e fim. Assim é possível enxergar a organização e saber de verdade quais foram os resultados reais de cada uma. O próprio sistema passa a ser um fiscalizador do processo, pois uma vez iniciado, se você não der sequência, abastecendo com dados e informações, o sistema avisa e cobra providências. O Q-Comércio revela para o gestor o quanto é importante planejar todas as rotinas do negócio”.

Rosane Madalosso – sócia-proprietária da Porcelana & Cia

“O Q-Comércio, através de suas ferramentas, promove a capacitação do administrador ao planejar o seu negócio baseado nos fundamentos de qualidade e gestão. É altamente profissionalizante e contribui para o aumento da competitividade das empresas. Eleva o pequeno negócio ao patamar dos grandes”.

Renato Corso – sócio-proprietário da Porcelana & Cia

“Com o programa de qualidade é possível organizar melhor algumas rotinas já estabelecidas na empresa e criar novas que sejam úteis ao desenvolvimento do negócio. Para nós, está sendo muito eficiente na elaboração mais clara e objetiva do planejamento estratégico”.

Ezequiel Dall Aqua – técnico de TI da Magnani & Cia Ltda

“Todo o gestor deveria por obrigação, conhecer o Q-Comércio porque esse programa trabalha com os oito critérios da excelência”.

Lucas Generosi – sócio-proprietário da Generosi Loja de Seguros

Cerca de 450 lojistas participaram da 2ª Jornada do Varejo da CDL



Fotos: Glimar Gomes

Com o foco na qualidade como diferencial competitivo, o evento reuniu comerciantes de Caxias, palestrantes renomados e lideranças do movimento lojista gaúcho e local.

A 2ª Jornada do Varejo aconteceu no domingo, dia 25 de setembro. A iniciativa ofereceu aos comerciantes caxienses formação, qualificação e acesso à informações de interesse do setor.

Koch prestigia o evento



O presidente da Federação Gaúcha de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL/RS) e presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/RS, **Vitor Augusto Koch**, prestigiou o evento e falou sobre o novo modelo de SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) que foi ampliado na parceria com a Serasa

Experian ocorrida no final do mês de agosto. Segundo Koch, “o SPC criado há 56 anos atrás em Porto Alegre como uma lista negra do comércio, evoluiu para um negócio importante no mercado de informações. Isso gerou o interesse mercantil. Para garantir que o SPC continue sendo ferramenta coletiva acessível a todo e qualquer lojista cadastrado no movimento do setor, a FCDL/RS está visitando todas as CDLs gaúchas para que façam a adesão ao novo modelo – muito mais eficiente”, afirmou Koch. A adesão de 174 CDLs do Estado já foram concluídas. Apenas 28% das Câmaras gaúchas estão em processo de decisão. Em todo o país, somente as cidades do Rio de Janeiro, Curitiba, São Paulo e Porto Alegre ficaram de fora do sistema associativista do SPC.

Momento CDL revela vantagens de ser associado



A CDL Caxias foi uma das primeiras CDLs gaúchas a aderir ao novo modelo de SPC. De acordo com o presidente da entidade caxiense, **Paulo Ricardo Magnani**, “o novo modelo fornece ao lojista a segurança de dispor do maior bureau de concessão de crédito do país com 84% do total geral de cadastros brasileiros e fornece a possibilidade de vários cruzamentos de informações pessoa física e jurídica que permitem vender a prazo com maior liquidez no negócio”. Magnani também aproveitou o evento para expressar todas as vantagens que o lojista tem ao se inserir no movimento representativo da categoria através da associação à CDL. “Através do associativismo, construímos uma organização sólida que oferece muitas vantagens àqueles que se agregam, tais como serviço de telefonia, plano de saúde empresarial, o Balcão de Negociações, convênios com bancos para a obtenção de linhas de financiamentos, setor de empregos para contratações focadas no comércio, só para citar alguns exemplos”, salientou Magnani.

Palestras são destaques na Jornada do Varejo



Elisa Oca Bertaso – administradora de empresas, especialista em varejo falou sobre “Atendimento Incrivelmente Diferenciado do Usual”. Conforme Elisa, “atendimento não é só gentileza e presteza. Atendimento é todo o processo da loja que culmina com um determinado resultado



que chamamos de bom ou mal atendimento”, disse Elisa. A palestrante apresentou indicadores que podem ajudar o comerciante a saber como está o seu atendimento. “Um desses indicadores é a quantidade de elogios que a sua loja e o seu atendente recebe por dia”, afirmou ela.



Tiago Mattos - diretor de Whatever da Perestroika falou sobre o impacto da internet nos negócios. Segundo Mattos, “uma boa ideia é apenas 5% do processo. Coragem é o negócio do momento”. Segundo Mattos, estamos nos tempos em que o diferencial será a atitude e coragem para fazer diferente do que o restante está fazendo em qualquer segmento, inclusive no varejo. Tiago citou uma pesquisa da Harvard Business School que ouviu empresários e clientes sobre o esforço para gerar boas experiências no ato da compra.



Entre os pesquisados, 80% dos gestores acreditavam que estavam fazendo muitas ações geradoras de experiências para os clientes. Já esses últimos, apenas 8% afirmaram perceber tais iniciativas. Ou seja, nem tudo o que é feito para criar satisfação do consumidor é percebido por ele. “Isso denota que as ações não são tão eficientes como deveriam ser”, afirmou Tiago. O palestrante também chamou a atenção dos lojistas para o acesso à informações disponíveis na rede e como esse acesso mudou o comportamento do cliente. “Hoje, 48% dos consumidores ouvem outros consumidores na internet antes da compra. Por vezes, esse cliente chega na loja sabendo o que quer comprar e com mais dados sobre o produto do que o vendedor do estabelecimento sabe”, ressaltou Tiago.

José Emílio Menegatti - Professor Menegatti como é conhecido, especia-

lista em produtividade e qualidade total e gestão empresarial encer-



rou o ciclo de capacitação da Jornada do Varejo. Menegatti

é considerado uma das maiores autoridades no desenvolvimento do potencial humano. Já foi presidente da Associação Catarinense de Supermercados – 4ª maior PIB do setor no Brasil. Menegatti falou sobre gestão voltada à fidelização, inovação e liderança. De acordo com ele, “inovar é colocar em prática suas boas ideias em tempos de hipercompetitividade” e profetizou: “distinga-se ou extinga-se”!

Entre as atrações culturais aconteceram apresentações do Duo de Fagote e Piano da Orquestra da UCS e esquetes teatrais com o Grupo de teatro “Foco 3” com ênfase nos oito critérios de excelência da qualidade, já que a CDL mantém o programa Q-Comércio – único programa de qualidade para o varejo.



Vice-presidente da CDL Analice Carrer apresentou o programa da Qualidade no comércio

Os participantes também concorreram ao sorteio de dois notebooks e um tablet. Os ganhadores dos dois computadores foram José Caglioni – corretor de imóveis e Kati Todero da Meia Mania. O Tablet saiu para João Luis de Souza Melo da Center Rizzo. Participaram da 2ª Jornada do Varejo 450 pessoas entre gestores lojistas associados à CDL e equipe de colaboradores.

A saber: O comércio caxiense movimentava R\$ 220 milhões por mês. Emprega 26 mil pessoas na cidade e agrega 16 mil estabelecimentos comerciais.

O evento contou com o apoio do SEBRAE, UCS e Unimed Nordeste.





Crédito: Berenice Stallivieri

CDL lança Programa de Qualidade para o varejo



O lançamento oficial do Q-Comércio aconteceu no dia 13 de junho no auditório da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul (CIC) durante a realização do Meeting Relacionamento. O evento contou com a presença do presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL/RS) e presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/RS, Vitor Augusto Koch.

O projeto pretende instrumentalizar lojistas em todo o Estado com o objetivo de elevar o Rio Grande do Sul como referência do varejo mundial até 2017. Trata-se de uma ferramenta de gestão disponível para qualquer comerciante interessado em aumentar o desempenho do próprio negócio e melhorar o resultado final do seu empreendimento.

CDL Caxias recebe certificação de adesão ao Q-Comércio

Lideranças ligadas ao movimento cedelista no RS estiveram reunidos no dia 26 de agosto no Plaza São Rafael em Porto Alegre. Na abertura do Encontro de CDLs, quatro Câmaras de Dirigentes Lojistas gaúchas, entre elas a CDL Caxias, receberam certificado de adesão ao Q-Comércio. O presidente da CDL Caxias, Paulo Ricardo Magnani recebeu o diploma.



Crédito: Divulgação - FCDL - RS

Comércio

Almoço do Dia do Comerciante Iota Salão dos Capuchinhos



Crédito: Alencar

A data foi comemorada por centenas de comerciantes caxienses em um almoço festivo e de confraternização realizado no domingo, dia 17/07 no Salão dos Capuchinhos. Cerca de mil pessoas participaram. O presidente da CDL, Paulo Ricardo Magnani falou sobre a importância do comércio no desenvolvimento da economia regional e sobre as iniciativas implementadas pelas entidades representativas do setor no sentido de melhorar as condições de trabalho e competitividade.

Além dos demais líderes do setor varejista, o prefeito José Ivo Sartori, secretários de governo, vereadores e outras autoridades prestigiaram o evento.



Eles são “C”onsumidores saiba como a classe C reage ao consumo

Ainda mais exigentes, os novos compradores já são 95 milhões de pessoas e representam metade da população brasileira. De acordo com dados da Fundação Getúlio Vargas, a nova classe “C” ganha entre R\$ 1,12 mil e R\$ 4,82 mil por mês. São emergentes e estão ávidos por consumo. E se analisar o crescimento desses clientes em potencial, o mercado é promissor! Nos últimos sete anos esse grupo econômico aumentou 40% da renda e injetou R\$ 100 bi na economia nacional. Nos próximos três anos mais 36 milhões de pessoas irão ascender a esta nova classe. Eles merecem a sua atenção, agora, como falar com eles? “Antes de falar, temos que conseguir a atenção desse público”, afirma Gustavo Ermel – diretor

de Estratégia e Inovação da SPR Comunicação de Novo Hamburgo. Um dos primeiros mitos de relacionamento com essa nova categoria é de que tudo para a classe C precisa ser diferente. “Existem emoções inerentes ao ser humano que são maiores que qualquer classe social”, salienta Ermel. O amor pelos filhos, ter um bom emprego, ser reconhecido são ambições humanas. Então, tudo o que qualquer pessoa gostaria de ouvir, ver ou sentir como argumento de compra, vale também para os “C”. Gustavo Ermel também alerta para o cuidado com a oferta de produtos “de baixo preço, mas medíocres”. Esse novo consumidor até aceitou esse modelo de comércio logo que a categoria teve acesso aos bens de consumo. Consumiu sem muito critério,

mas essa fase já passou e a classe C procura qualidade. Quer marcas e produtos para suprir suas necessidades – e mais: pagam o preço disso!

Em 1984 a população do país tinha acesso a cerca de 400 marcas por dia em publicidade. Hoje são mais de 1800 marcas todos os dias e elas impactam a percepção de mundo do cliente. Investir no fortalecimento da sua marca pode ser um dos diferenciais competitivos para atrair a atenção dos “C”. Marcas demonstram “qualidade e pertencimento”, reforça o estrategista Ermel.

A nova classe de compras vai muito além do “quer pagar quanto?” Almejam preço justo, acesso a bons produtos e serviços e conforto, muito conforto.

Vitória do Comércio Caxiense

Decreto propõe novas regras para feiras itinerantes em Caxias

O Decreto Municipal 15.369 garante mais harmonia entre feirantes e comerciantes estabelecidos e protege a cidade contra impactos ao desenvolvimento local

Passa a vigorar a partir de 31 de agosto, o decreto que amplia o regramento para a realização das feiras eventuais ocorridas em Caxias do Sul. Devido ao bom desempenho da economia local, o município tem atraído com maior frequência nos últimos tempos os organizadores desses eventos comerciais. As feiras eventuais deixaram a eventualidade de lado e passaram a ser ação comum na cidade e exigiu do poder público, mediante a iniciativa incansável das lideranças do movimento lojista instituído em Caxias, maior regramento com o objetivo de garantir o crescimento econômico com sustentabilidade. De acordo com o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul (CDL), Paulo Ricardo Magnani, “a união das entidades do comércio, entre elas CDL, Sindilojas, Sindigêneros e CIC em parceria com seus diretores e lojistas, levou à busca de solução através da realização de diversos encontros com autoridades com destaque para a Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego e a Secretaria do Urbanismo. O secretário Guilherme Guila Sebben ressalta que “trata-se de oportunizar a livre iniciativa mantendo a competitividade entre todos os setores”.

O Decreto prevê a exigência da obtenção da licença com antecedência mínima de 60 dias da data do evento; a apresentação de documentos mais detalhados na solicitação da licen-

ça tais como planta baixa da feira com quadro de áreas; planta dos estacionamentos; indicação de previsão de público; relação de medidas para minimizar impacto de tráfego com estudo do órgão municipal competente. Também determina que o prazo máximo de realização da Feira não ultrapasse 10 dias, além de preservar as principais datas em vendas do comércio. As licenças não serão concedidas na semana que antecede o dia das mães, dias dos pais e o natal.

Participaram do debate que levou à decisão pública, os representantes da Comissão Municipal de Impacto Econômico sobre Empreendimentos do Comércio e Serviços. Integram a Comissão: Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego; Secretaria do Planejamento Municipal; Secretaria Municipal de Trânsito, Transporte e Mobilidade; Secretaria da Receita Municipal; Secretaria Municipal do Urbanismo; Secretaria Municipal de Recursos Humanos e Logística; Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Caxias do Sul (Sindigêneros); Sindicato do Comércio Varejista de Caxias do Sul (Sindilojas); Sindipetro; Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul (CDL); Câmara de Indústria e Comércio de Caxias do Sul (CIC); Associação dos Comerciantes de Material de Construção (Acomac) e Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de Caxias do Sul (SHRBS).

SPC Brasil anuncia ampliação da parceria com a SERASA

Desde 18 de agosto, a parceria na prestação de serviços entre o SPC Brasil e a SERASA EXPERIAN – existente desde 2008 - foi ampliada. O objetivo é avançar estrategicamente na melhoria dos serviços de ambas as prestadoras. A união de forças deve consolidar o SPC como o maior bureau de crédito do país. A base de todos os dados e o repasse deverão continuar preservados com as vantagens de crescimento da oferta do portfólio para produtos de Pessoa Jurídica, acesso aos dois bancos em uma só consulta, maior custo-benefício e mais facilidade para o consumidor recuperar o crédito.



Crédito: Divulgação FCDL - RS

Anúncio feito pelo Presidente da CNDL – Roque Pellizzaro Jr. no evento realizado no dia 28/06/2011 no Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre

Da esquerda para direita:

- Jorge Lopes - Diretor Secretário FCDL-RS
- Nival Martins - Superintendente do SPC Brasil
- Roberto Alfeu - Presidente Conselho Deliberativo do SPC Brasil
- Vitor Augusto Koch - Presidente FCDL-RS
- Roque Pellizzaro Jr. - Presidente CNDL
- Álvaro Fialho - Presidente FCDL-MS
- Fernando Palaoro - 1º Vice-presidente da FCDL-RS
- Leonardo Neira - Superintendente da FCDL-RS



CDL Caxias - em parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego, Secretaria de Turismo e Festa da Uva - divulgou Caxias do Sul na Convenção Lojista.

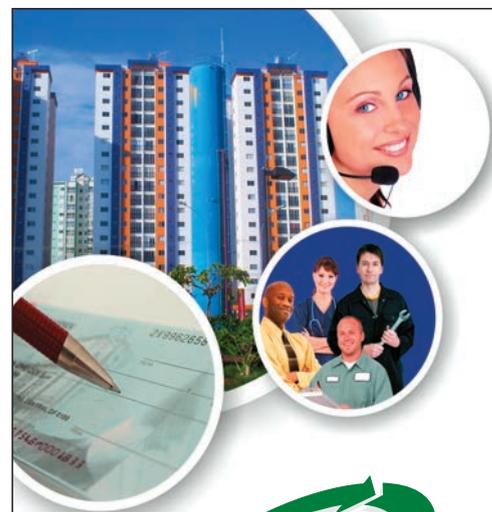


52ª
CONVENÇÃO
NACIONAL do
COMÉRCIO
LOJISTA



Crédito das Fotos - Nadir Vanzetti

Delegação gaúcha, uma das maiores presentes na 52ª Convenção Nacional do Comércio Lojista que ocorreu de 11 a 14 de setembro em Fortaleza/CE. A CDL Caxias integrou a comitiva com 34 pessoas.



Serviço de Proteção ao Crédito

Informação com segurança.

**Soluções customizadas
para cada tipo de negócio.**

- ✓ SPC CRÉDITO/CHEQUE
- ✓ SPC PESSOA JURÍDICA
- ✓ SPC PROFISSIONAL LIBERAL
- ✓ SPC CONDOMÍNIOS

Serviço filiado ao



O SPC amplia sua parceria com o SERASA EXPERIAN, podendo acessar os dois bancos de dados em uma só consulta.

Informe-se: 3209.9977

CDL fecha convênio com o Banco do Brasil



Crédito: Divulgação CDL

O objetivo é ampliar a gama de ofertas e vantagens para os lojistas associados

Na reunião-almoço da CDL no dia 03/08, mais um passo foi tomado no sentido de inserir o pequeno e micro empresário varejista no sistema financeiro para obtenção de linhas de crédito, capital de giro e financiamentos. O presidente da CDL Paulo Magnani e o Gerente Geral da Agência Caxias do Sul do Banco do Brasil (BB), Sérgio Valmórbida assinaram o contrato que rege o convênio financeiro.

A nova parceria foi prestigiada pelo Superintendente do Banco do Brasil, Rosélio Arnoldo Fürst e pelos gerentes das principais agências do banco na cidade.

Através do contrato, o associado da CDL pode se beneficiar do programa BB “Proger Urbano Cooperfat” que financia projetos de investimento, com ou sem capital de giro associado, de empreendimentos que gerem trabalho e renda de associações e cooperativas urbanas e

seus associados e cooperados. O Proger financia até 90% do valor total do projeto; apresenta prazos de até 96 meses - incluído período de carências de até 12 meses; encargos reduzidos; valor máximo do financiamento até R\$ 100 mil para micro e pequena empresa e de até R\$ 80 mil para associado pessoa física, com garantias do Fampe (Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa) ou Funproger (Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda) em 80% do valor financiando. O Proger Urbano Cooperfat financia bens de produção, capital e serviços necessários ao empreendimento, reforma de edificações próprias ou locadas para ampliação, renovação ou adequação do negócio, aquisição de veículos, máquinas e equipamentos e outros. A taxa do projeto é de juros de longo prazo (TJLP) mais o encargo adicional de 2,44% ao ano.

O QUE PODE SER FINANCIADO

- Bens de produção/capital e serviços indispensáveis à atividade produtiva do empreendimento;
- Obras de reforma/adaptação em edificações comerciais/industriais existentes;
- Veículos automotores, desde que utilizados na atividade produtiva objeto do financiamento, de produção nacional não podendo ser versão esportiva ou luxuosa, necessário e imprescindível para empreendimento, novos ou usados, com até 10 anos de uso, assim entendidos aqueles destinados ao transporte de carga e/ou passageiros caracterizados pela versatilidade do seu uso, inclusive fora de estrada, de acordo com o que dispõe o Código de Trânsito Brasileiro;
- Máquinas e equipamentos novos ou usados com até 10 anos de uso - inclusive de origem estrangeira, já internalizados;
- Capital de giro associado ao investimento destinado a suprir necessidades adicionais decorrentes da execução do empreendimento financiado;
- Taxa de Concessão de Aval do Fampe;

Artigo

O conhecimento e a concessão de crédito

Estamos, de fato, vivendo novos tempos. A nova realidade dos cadastros positivos, em comparação aos cadastros de inadimplentes, é prova incontestável disso. Noutros tempos a identificação dos que não conseguiram honrar seus compromissos era mais fácil, ou mesmo suficiente. Hoje, se busca não só saber se os compromissos foram satisfeitos, mas quais os volumes desses compromissos, o quanto e o como foram honrados, a fim de se definir os limites e as condições do novo crédito a ser concedido. Conhecer o bom consumidor talvez tenha se tornado mais importante do que conhecer aqueles que eventualmente não cumpriram suas obrigações.

O fato, entretanto, é que a sistemática legislativa disponibilizada para esses cadastros positivos não é suficiente e, nos parece, até mesmo, ser deficiente. Um número expressivo de consumidores, bons pagadores, ficarão de fora dessa análise, quer pela razão de não terem autorizado a criação de seus cadastros positivos, quer por serem consumidores que pagam à vista, quer por outras diversas razões. Disso resulta a conclusão básica, e até singela, de que a conjugação das informações é o mais adequado. Saber quem paga bem é tão importante como saber quem não conseguiu, e por quais razões, honrar os seus compromissos.

Percebe-se, então, que deter o conhecimento para a concessão do crédito é tão importante como ser um bom vendedor.

Ivandro Roberto Polidoro

Advogado

Martins & Polidoro Advogados Associados

CDL lança canal de aproximação com lojistas

Com o objetivo de descentralizar o acesso à entidade e manter um canal de proximidade permanente com os comerciantes e prestadores de serviços, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul inaugurou no dia 06 de julho o “Cardápio do Comércio” - um encontro sistemático no qual são apresentados assuntos de interesse do setor varejista.



Crédito: Berenice Stallivieri



Reunião Premiada

Na 1ª Edição do Cardápio do Comércio foi sorteado um Netbook entre os participantes. A ganhadora foi Marilene Basso Balbinot da Maritex Indústria e Comércio de Confeções.

Convênio com o Banrisul foi destaque na 1ª edição do Cardápio do Comércio



O presidente do Banrisul S/A, Túlio Zamin foi o palestrante da reunião-almoço que marcou a abertura do calendário de encontros da CDL Caxias e lojistas, voltados ao desenvolvimento do comércio caxiense. Túlio Zamin e o presidente da CDL Caxias, Paulo Ricardo Magnani, assinaram o contrato que prevê facilidades aos lojistas associados à entidade na obtenção de linhas de financiamento. O evento contou com a presença de 450 pessoas entre comerciantes e prestadores de serviços.

Crédito: Berenice Stallivieri



O contrato prevê linhas de crédito para antecipação de recebíveis de cartão de crédito, obtenção de capital de giro com descontos de cheques e desconto do Banricompras. Os empresários do ramo de comércio e serviços associados à CDL interessados na parceria devem entrar em contato com a entidade de classe ou diretamente em uma das agências do Banrisul em Caxias do Sul.



CDL Jovem promove a campanha “Não quero morrer no trânsito” 2011

O tema desse ano é
“Não seja o vilão da
história”. A campanha
acontece no período
de 1º a 08 de outubro

A CDL Jovem lançou no dia 01/10, em frente ao Monumento Nacional ao Imigrante, na BR 116, a tradicional campanha de conscientização “Não quero morrer no trânsito”. Na oitava edição, o objetivo é mostrar aos jovens de 18 a 35 anos – público alvo da campanha, que a imprudência e o uso de álcool ao volante matam.

O pré-lançamento da campanha aconteceu no dia 31/07 no salão da Comunidade Nossa Senhora da Saúde com a realização do almoço “Parada Obrigatória” que reuniu cerca de 600 pessoas entre comunidade, voluntários e artistas engajados no evento.



A saber:

- De acordo com o Ministério da Saúde, o trânsito é a segunda maior causa de mortes violentas no país, atrás apenas dos homicídios.
- Os acidentes de trânsito são a principal causa de mortes de jovens entre 10 e 24 anos, conforme estudo da Organização Mundial da Saúde (OMS).
- O trânsito poderá ser, em 2020, a terceira principal causa de mortalidade no mundo. É o que projeta a Organização Pan-Americana de Saúde (Opas). A OMS, por sua vez, estima que 1,2 milhão de pessoas morram no trânsito em todo o planeta até 2020.

Crédito: Divulgação CDL



PROJETO PESCAR DA CDL cidadania e profissionalismo

O Projeto Pescar da CDL iniciou no dia 1º de março deste ano. A iniciativa foi viabilizada através de convênio com a Prefeitura Municipal por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego que subsidia transporte e alimentação dos alunos. As demais despesas ficam por conta da CDL Caxias. Depois de participar do curso, os jovens estarão aptos a trabalhar no comércio local. O curso de Iniciação Profissional em Operações para o Comércio encerra no dia 09 de dezembro. Do início das aulas até agora, os 23 estudantes oriundos de escolas públicas com idade entre 16 e 19 anos já visitaram a Câmara de Vereadores e Centro Administrativo Municipal, no qual foram recebidos pelo prefeito José Ivo Sartori. Tiveram aulas com empresários, diretores da CDL e voluntários de diversos setores na construção da formação cidadã, além dos conhecimentos profissionalizantes. Muitos jovens já estão trabalhando em empresas locais em cotas da lei do Menor Aprendiz através do projeto.

Projeto “Fim de Tarde”

A CDL Jovem promove uma vez por mês a iniciativa intitulada “Fim de Tarde” na qual conta com palestrantes convidados das mais diversas áreas do conhecimento. O evento é sempre gratuito e aberto a toda a comunidade. O objetivo principal é proporcionar o desenvolvimento de jovens lideranças do meio varejista e estreitar relações comerciais.

Homens na Cozinha reúne 1,6 mil pessoas



Crédito: Berenice Stallivieri



O Pavilhão “2” do centro de eventos da Festa da Uva ficou lotado no dia 02 de abril. Cerca de 1,6 mil pessoas prestigiaram o evento solidário e de gastronomia da CDL Caxias. Os 156 cozinheiros de 39 cozi-

nhas serviram autoridades, empresários e lideranças comunitárias no jantar festivo que comemorou os 10 anos dos Homens na Cozinha.

Crédito: Divulgação CDL



CDL Caxias entregou R\$ 134,1 mil para entidades assistenciais

Foram 18 entidades beneficiadas com o repasse de recursos obtidos com a venda dos ingressos da ação solidária Homens na Cozinha. Em 10 anos de ação benemérita, o evento já destinou mais de meio milhão de reais.

A solenidade de entrega dos recursos aconteceu no dia 08 de junho em reunião aberta a convidados no restaurante do Palácio do Comércio. Representantes das 18 entidades assistenciais foram recebidos com um almoço. Logo após ocorreu a entrega do certificado de doação.

Fomento ao comércio local

A CDL mantém promoções e campanhas para aumentar as vendas no setor durante as datas comemorativas. Em rádios locais, os consumidores são incentivados a efetuarem compras no comércio Caxiense local para poder concorrer a prêmios. Entre as promoções já realizadas mais de 15 mil pessoas participaram neste ano.

Crédito: Divulgação CDL



Rádio Caxias - Dia dos Namorados



Rádio Caxias - Dia dos Pais



Rádio São Francisco - Dia dos Pais



Rádio São Francisco - Dia dos Namorados



CDL presente no concurso do trio soberano da Festa da Uva

Crédito: Anahi Fros



A candidata da CDL no concurso de Soberanas da Festa da Uva 2012 foi Amanda Gazola Nichele. A jovem acadêmica de Administração da UCS, com 21 anos, representou toda a beleza do comércio ao vivo e a cores!

Amanda participou ativamente das diversas ações relacionadas ao concurso de rainha e princesas da Festa, desde a apresentação oficial como candidata, durante visitas ao comércio de rua e centros comerciais, em reuniões representativas e na formação oferecida pela Comissão Social.

O desfile de escolha do trio de beldades da Festa da Uva aconteceu em 03 de setembro nos Pavilhões da Festa da Uva. Amanda vai atuar como embaixatriz do evento.

A Festa Nacional da Uva 2012 será realizada de 16 de fevereiro a 04 de março sob o tema "Uva, Cor, Ação! A safra da vida na magia das cores".

Começam os preparativos para o Natal Brilha Caxias 2011

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul (CDL) representada pela vice-presidente e coordenadora do Natal Brilha Caxias, Analice Carrer e a Prefeitura Municipal, através da Secretaria da Cultura por meio do secretário Antônio Feldman reuniram no dia 16/08, titulares e colaboradores de diversas secretarias envolvidas na realização e organização do evento. O tema deste ano será "Natal Brilha Caxias 2011- Um sonho de cores e magia". A iniciativa pretende criar um link com a próxima Festa Nacional da Uva sob a temática da primeira transmissão de TV em cores e resgatar todo o encantamento natalino relacionando o passado e o presente: a alma do natal de antigamente com o colorido e o brilho da festividade moderna.

O Natal Brilha Caxias 2011 inicia na segunda quinzena de novembro.



Crédito: Berenice Stallivieri

PRODUTOS, SERVIÇOS
E CONVÊNIOS CDL



DIFERENCIAIS
E VANTAGENS
EXCLUSIVAS
AOS ASSOCIADOS

www.cdlcaxias.com.br

Contate a
área comercial
da CDL
3209.9977

Plano de Saúde Empresarial
Faz bem cuidar da saúde de sua empresa

Proporciona vantagens diferenciadas aos associados CDL em:

CONVÊNIO TELEFONIA CDL
Conectando relações

- Redução sobre o valor da mensalidade em 10,5% a partir de abril
- Aproveite também as facilidades de serviço GESTOR OI LINK, que pode definir os tipos de ligações de cada celular, e consumi-las pelo valor mensal de R\$ 4,90.
- O plano de telefonia CDLCLARO não tem franquia. Você paga por apenas R\$ 0,08/minuto em todas as ligações locais (Claro).
- Recarregue seu celular diretamente no aplicativo CDLCLARO, disponível em Maranhão, Amapá e Piauí.
- Por apenas R\$ 0,08/minuto, você pode usufruir de todas as vantagens do sistema de telefonia CDLCLARO.
- Todos os serviços são disponibilizados em português.

Confira as vantagens exclusivas de ser um associado CDL. A diferença você percebe no valor da sua folha

Soluções integradas



Vantagens de contratar pela CDL Empregos

- Banco de dados direcionado ao comércio
- Consulta e envio de currículos pelo Portal CDL Empregos
- Serviço de psicologia organizacional
- Publicação de vagas em jornais e revistas e dinâmicas de recrutamento organizacional, sem custo adicional
- Valores acessíveis e competitivos

É muito fácil contratar talentos para a sua empresa

No hora de contratar, conte com a CDL Empregos. É muito mais rápido e seguro contratar talentos profissionais desejados e a CDL Empregos cuida da seleção. Esse é mais um benefício oferecido aos associados da CDL, uma entidade com mais de 30 anos de tradição associando-se a maior CDL do estado.

Produtos e Serviços:

SPC CREDITO/CHIEQUE:

Disponibiliza o maior banco de dados de pessoas físicas da América Latina, para consultar e fornecer a mais completa informação cadastrada ou restrita.

SPC CHEQUES:

Fornece informações seguras e completas sobre restrições referentes a cheques, quantidade e valores de cheques por estados, municípios e cidades. O associado pode consultar a situação de cheques (desenvolvido pelas linhas 12, 13, 14 e 21) e cabotagem em tempo real.

SPC CHEQUE GARANTIDO:

Este serviço assegura ao associado o resarcimento de cheques com mais segurança nas suas vendas.

SPC PESSOA JURÍDICA:

Este serviço disponibiliza a mais completa informação sobre empresas, suas informações (inscrição estadual, CNPJ, endereço, administração, diretoria, sócios, etc.) e cadastro em tempo real.

SPC PROFISSIONAL LIBERAL:

Os profissionais liberais podem consultar o banco de dados de profissionais liberais em tempo real.



Serviço de Proteção ao Crédito

O sistema de Proteção ao Crédito SPC agiliza a concessão de crédito com segurança auxiliando na redução da inadimplência.

Soluções customizadas para cada tipo de negócio

