

CDL Caxias movimentou comércio da cidade

*Campanha Natal de Prêmios e Projetos Brilha Caxias e
Operação Papai Noel reverteram em clima positivo no varejo*

Gestão 2015 tomou posse
Analice Carrer é a nova presidente

**CDL inicia comemorações
dos seus 50 anos**

**Gestão 2013/2014 faz prestação
de contas**

Conheça os avanços da CDL sob a liderança
de Davenir Dreher

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

Ano 7 - Nº 32

03 EDITORIAL

04 NOVIDADES

CDL Jovem completa 15 anos

05 ARTIGO/GESTÃO

06 INTEGRAÇÃO COM O ASSOCIADO

Último Cardápio do Comércio de 2014 reúne 500 associados

08 POSSE

CDL Caxias empossa
Gestão 2015

09 50 ANOS

Entidade se aproxima dos
seus 50 anos

11 ESPAÇO DO ASSOCIADO

Campanha de Natal agrada
aos associados

15 RELATÓRIO DE GESTÃO 2013/2014

Gestão 2014:

Presidente: Davenir Darci Dreher

1ª Vice-Presidente: Analice Carrer

2º Vice-Presidente: Diego Frederico Biglia

Diretoria Eletiva: Ivonei Miguel Pioner (1º Diretor Secretário); Cláudia Barreto Gonçalves Sassi (2ª Diretora Secretária); Renato Spuldaro Corso (1º Diretor Financeiro); Ricardo Regal Comandulli (2º Diretor Financeiro).

Presidente do Conselho Consultivo: Paulo Ricardo Magnani

Presidente do Conselho Fiscal: Valter Minuscoli

Gerente Comercial e Marketing: Cícero Rech

Gerente Administrativo Financeiro: Carlos Alberto Cervieri

Diretoria Executiva

CDL Jovem: Mateus Formolo e Sandro Camargo; Cobrança: Valmor Concatto e Fabiano Luís Pezzi; Empregos: Ângela de Cássia Freire e Carmen Dalcin; Jurídico, Fiscal e Tributário: Julian Bianchini; Marketing e Eventos: Jordana Trentin e Fernando Bertotto; Meio Ambiente e Segurança: Jackson Campani, Rui Cassina e Miguel Frederico Fortes; Patrimônio: Nelson Minetto e Vitor de Carvalho; Produtos e Serviços: Oscar Angelo Panozzo e Lakchimi Posser; Gestão e Qualidade: Lucas Generosi e Gustavo Marques dos Santos;

SPC/Tecnologia: Milton Corlatti, Julian Bianchini, Renan Tedesco e Cristiano W. Tesser Pavinato; RH: Elizete Denise Isoton; Turismo: Gabriele Piccoli e Rodrigo Paglioli

Projeto Pescar: Ivonei Miguel Pioner e Valtuir Rizzo

Representante junto à FCDL: Renato Spuldaro Corso

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTT - Margarete Tomasini bender (CIC) e Valmor Concatto (CDL)

COMDICA - Sérgio Formolo

COMEC - Julian Bianchini e Ivonei Pioner

COMIC - Ricardo Comandulli, Ângela de Cássia Freire e Carmen Dalcin

CMC - Cláudia Sassi

COMSEA - Renato Luiz Fedrizzi

COMSEPLAN - Oscar Angelo Panozzo e Analice Carrer

CMDs - Jackson Campani (Presidente do Conselho) e Rui Cassina

COMTUR - Gabriele Piccoli e Rodrigo Paglioli

COMISSÃO PRÓ-SEGURANÇA PÚBLICA - Rui Cassina

CONSELHO DELIBERATIVO DA FUNDAÇÃO CAXIAS - Renato Luiz Fedrizzi e Nadir Vanassi

CAXIAS DO SUL CONVENTIONS, VISITORS BUREAU - Eduarda Dagostini

COMTCNA - SECRETARIA DO MEIO AMBIENTE - Mário Formolo

CONSELHO ESTRATÉGICO DA LA SALLE BUSINESS SCHOOL CAXIAS DO SUL - Paulo R. Magnani

COMISSÃO DE ENERGIA DA CIC - Vitor de Carvalho

COMITÊ ECOEFICIÊNCIA DA SERRA GAÚCHA - RESÍDUOS SÓLIDOS - Fernando Bertotto

CONSEPRO/MOCovi - Jackson Campani

Outras Representações:

ASSESSORIA TÉCNICA ESTADUAL/FCDL - Adriana Monteiro

AUDITOR EXTERNO - Volnei Ferreira de Castilhos

Publicação da CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul

Cícero Rech/ Gerente Comercial e Marketing

Rossane Teresinha Rosanelli/ Coordenadora Marketing

Coordenação Editorial: Vice-Presidente Diego Frederico Biglia, Diretor Fernando Bertotto, Diretora Jordana Trentin, Gerente Comercial e Marketing Cícero Rech, Coordenadora de Marketing Rossane Rosanelli e Assessoria de Imprensa Núcleo Comunicação Organizacional - Jornalista Patrícia Janczak

Textos: Jornalista Patrícia Janczak MTb 12771 e Greice Tedesco MTb 14660

Diagramação: Núcleo Comunicação Organizacional

Editoração e Impressão: Gráfica São Miguel

Tiragem: 400 exemplares - Distribuição Gratuita | Dezembro/2014 | Impressão: Delta Print

Tiragem: 4.500 exemplares

Fotos Relatório de Gestão: Alencar Turella, Gabriel Méndez, Gilmar Gomes, Diego Marques Netto, Aeroplano, Andréia Copini, Giza Fedrizzi, Daniel Herrera, Alcir Meyer, Greice Tedesco, Igor Biffi, Luciani Kist e Banco de Imagens CDL

f Siga-nos no Facebook: www.facebook.com/cdl.caxias

Sistema CNDL

Tempo de agradecer

O ano de 2014 chega ao fim e marca o encerramento de minha colaboração como presidente desta estimada entidade. Ao findar o mandato, diversos sentimentos estão no meu coração. Gratidão é um deles. Agradeço aos diretores que abraçaram a causa associativista, dedicando-se de corpo e alma às inúmeras reuniões, eventos e ações em prol da classe lojista. Outro time que me enche de orgulho é o de funcionários da Casa, que são incansáveis, talentosos e não medem esforços para realizar um bom trabalho.

Sinto-me envaidecido em saber que minha marca pessoal ficará impressa na entidade e minha foto estará estampada na galeria de ex-presidentes, muitos deles com quem tive a honra de conviver e aprender. Quero agradecer a estes sábios conselheiros que também nunca me faltaram e que ainda contribuem e muito com o sucesso da nossa CDL.

Por fim, quero me dirigir a você associado, que é a razão de existir

desta entidade e o motivo de estarmos aqui. Entrego a liderança da CDL com a sensação de dever cumprido, porque conseguimos realizar grandes avanços e mudanças profundas, tanto na administração quanto nos equipamentos e na infraestrutura da entidade. Obrigado por participar de nossos eventos, utilizar os produtos e serviços da entidade e colaborar para o fortalecimento do varejo de nossa cidade.

Preparamos um Relatório de Gestão com informações completas sobre todo o trabalho realizado até aqui, que estará disponível também no site. Além disso, as ações de responsabilidade social voltadas à comunidade e aos mais necessitados também constam neste informativo para conhecimento de todos.

Desejo que 2015 seja um ano marcado por muitas realizações do ponto de vista pessoal e profissional. Felicidades a todos!

Foto: Gilmar Gomes



Davenir Darci Dreher
Presidente da CDL Caxias do Sul

Lideranças da CDL Caxias prestigiam Convenção Nacional Lojista na Bahia

Grandes palestrantes atraíram mais de 4.400 convencionistas distribuídos em 27 delegações de todas as regiões do país para a 54ª Convenção Nacional do Comércio Lojista, entre elas lideranças da CDL Caxias, que partiram em busca de novidades no mercado do varejo. O maior evento brasileiro do segmento, organizado pela CNDL, FCDL-BA e CDL Salvador, ocorreu entre os dias 17 e 20 de setembro na Costa de Sauípe, Litoral Norte baiano.

Principal atração da grade de palestras, o auditório da Arena Sauípe ficou lotado para ouvir o jornalista e cineasta Arnaldo Jabor. Em sua fala sobre “Perspectivas para o Brasil”, o jornalista relembrou fatos marcantes da história do Brasil desde a colonização portuguesa e atacou o patrimonialismo. Na opinião dele, o patrimonialismo se revela na mistura entre o público e o privado, o Estado é forte e justifica tudo, e elementos nocivos como a corrupção são bastante usuais. “Por causa do

patrimonialismo, o atraso nos governa até hoje. Em algum momento, as coisas parecem que vão melhorar e não melhoram”, comentou.

Para Jabor, o Brasil passou por avanços em sua trajetória, muitas vezes empurrado pela conjuntura inter-

nacional. Entre os fatores que ajudaram a impulsionar o país, o jornalista citou a revolução digital e a globalização da economia. “Foram fatores fundamentais, que nos colocaram no mundo”, disse.

Foto: Marcelo Matusiak



4ª turma do Pescar realiza ações sociais voltadas à comunidade

Os alunos da 4ª turma do Projeto Pescar da CDL Caxias, com apoio da Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria Municipal do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego, vêm surpreendendo pelo comprometimento e desenvolvimento pessoal e profissional. Os adolescentes estão sendo preparados para o mercado de trabalho, com ênfase para a atividade no comércio, e têm dado mostras de que os investimentos valem a pena. "O Pescar é eficiente porque ocorre transformação! É visível essa transformação na família, nos projetos para o futuro de cada aluno, nos sonhos e na autoestima deles", avalia a instrutora de aprendizagem do Projeto Pescar na CDL Caxias, Luciani Kieling Kist.

Os projetos sociais elaborados e executados pelos jovens chamam a atenção. Em outubro foram realizados "Dia do Abraço", "Doações Felizes" e "Aconchego Feliz". A primeira ação realizada na Praça Dante Alighieri teve o objetivo de mostrar como um abraço verdadeiro faz a diferença na vida das pessoas, oportunizando conforto, alívio, felicidade, paz e transmitindo calor humano.

"Doações felizes" foi uma campanha que teve a finalidade de arrecadar itens de higiene pessoal para os moradores da Casa de Acolhimento Carlos Miguel dos Santos, mais conhecida como Albergue Municipal. Já a atividade "Aconchego Feliz" teve a missão de transmitir alegria aos moradores do Lar da Velhice São Francisco de Assis.

A última ação, denominada "Um dia especial", ocorreu em novembro no Parque dos Macaquinhos. Os participantes realizaram atividades físicas com o Grupo Conviver, coordenado pela Secretaria Municipal do Esporte e Lazer, e puderam vivenciar o cuidado da saúde e a importância de práticas coletivas.

Foto: Luciani Kist



CDL Jovem realiza evento em comemoração aos 15 anos do departamento



Fotos: Samuel Oliveira



A CDL Jovem de Caxias do Sul completou 15 anos em 2014. Para comemorar a trajetória de sucesso do grupo de líderes empresariais, que representam a força do movimento lojista jovem, os integrantes do departamento da CDL Caxias promoveram coquetel na noite de 21 de outubro, no Restaurante Don Claudino. Fizeram parte do seleto grupo de convidados ex-presidentes, ex-integrantes, diretores da CDL e jornalistas.

Com a temática *Do you remember?*, o evento proporcionou uma "viagem no tempo" a fim de resgatar os principais feitos do grupo de 1999 até 2014. Os participantes foram recepcionados por um casal de comissários de bordo – em alusão à temática do evento, que incluiu convite no formato de cartão de embarque de voo doméstico. Ao final, os presentes foram agraciados com uma revista especial, que conta a história dos 15 anos da CDL Jovem Caxias, e com uma taça de espumante personalizada que leva a marca do departamento.



Você executa bem seu planejamento estratégico?

O cenário atual de competitividade leva as organizações a viverem em permanente estado de mudança, procurando metodologias para garantir o sucesso de seus projetos. Uma das metodologias encontradas é a de Gerenciamento de Projetos, que consiste em gerenciar o projeto de forma a integrar todos os aspectos.

A execução de projetos é uma atividade complexa, pois é necessário estabelecer um método que estrutura o planejamento de forma que os objetivos estratégicos sejam atingidos dentro dos prazos, com os custos definidos e da maneira pela qual se imaginou, incorporando as características de cada organização.

As empresas devem planejar seu futuro no curto e no longo prazo para efetivamente terem sucesso e alcançarem seus objetivos. A dificuldade se encontra quando aparecem as falhas no planejamento, com os problemas mais comuns que circundam as organizações, como: cronogramas e orçamentos extrapolados, abandono de planos de ação, horas extras, acúmulo de trabalho, equipe desmotivada e resultado diferente do esperado. Percebe-se então que os maiores problemas nas organizações são gerenciais e não técnicos.

No longo prazo, nenhuma organização sobrevive sem gerenciar suas principais estratégias, e é nesse ponto que entra o Gerenciamento de Projetos: uma metodologia de conhecimentos técnicos, habilidades e ferramentas na condução das atividades

de um projeto, atendendo aos objetivos pré-definidos de prazo, custo e qualidade. A cada dia esse assunto ganha mais destaque, em virtude de sanar os projetos mal geridos, que são um convite ao fracasso e ao desperdício nas organizações.

Para um bom desenvolvimento de um Gerenciamento de Projetos é fundamental um procedimento padronizado para obter um planejamento de projetos adequado; trabalho em equipe; integração e padronização de seus projetos; método de controle e melhoria contínua; priorização dos projetos de acordo com as estratégias da empresa; alocação de recursos; e análise de desempenho.

Outras dicas para um bom trabalho: definir bem o escopo do projeto, pois não há nada pior do que um projeto interminável; garantir que a equipe tenha as pessoas certas e seja do tamanho certo; avaliar os riscos do projeto, se o risco for muito alto, pode ser melhor abandonar o projeto; angariar a dedicação e apoio de todas as áreas envolvidas com o projeto; estabelecer um comitê para analisar o acompanhamento das atividades, bem como a definição nos pontos de decisão; buscar apoio externo quando necessário, pois especialistas podem trazer ideias valiosas; dar poder à equipe de trabalho, para que tenha liberdade de criar e desenvolver melhor seus projetos; e reconhecer a equipe de trabalho, por intermédio da presidência, diretoria, patrocinador ou pelo gerente.

O Gerenciamento de Projetos pode ser utilizado em qualquer projeto nas organizações, desde grandes propostas, como a criação de uma empresa, até projetos menos complexos. Ele permite realizar mais trabalhos em menos tempo, otimizando o número de pessoas, tornando a organização mais eficiente e melhorando efetivamente a relação entre os setores a partir do trabalho em equipe.

Foto: Arquivo Pessoal



Leonardo Siqueira Borges

Administrador de Empresas, com habilitação em Recursos Humanos, MBA em Gestão Empresarial, professor de Negociação e Estratégias na Pós-Graduação de Administração da FGV, Consultor Sênior na ExcellentMach Gestão Empresarial

GESTÃO



venda bem
gestão de lojas

(54) 3223.7701
vendabem.com.br

SISTEMA PARA GESTÃO E INFORMATIZAÇÃO DE LOJAS

- Simples, ágil e completo
- Mais de 20 anos de experiência em sistemas para lojas
- Utilizado em mais de 300 lojas
- Atendimento especializado e plantões para emergências
- Controles de caixas, vendas, estoque, clientes, crediário e cobrança, compras e contas a pagar
- Cupom Fiscal, Cupom Fiscal Eletrônico (NFC-e) e NF-e
- Informações Gerenciais em ambiente WEB
- TEF e PAF-ECF
- SPED FISCAL e SINTEGRA

Último Cardápio do Comércio de 2014 reuniu mais de 500 lojistas associados

Confraternização de final de ano promovida pela CDL teve palestra motivacional com professor Pachecão e jantar

Mais de 500 representantes da classe lojista de Caxias do Sul prestigiaram o último *Cardápio do Comércio* da CDL Caxias do ano, realizado na noite do dia 20 de novembro, no restaurante Tulipa. Com a mensagem central "o mundo não pertence aos normais", um dos mais requisitados e bem-sucedidos palestrantes do Brasil, Professor Pachecão, foi convidado a contar sua história de sucesso e a importância que a atitude teve na sua vida. O professor de Física de cursinho pré-vestibular, de origem humilde do interior de Minas Gerais, ascendeu ao estrelato porque descobriu que para vencer é preciso acrescentar uma boa dose de loucura no cotidiano. "Quer ver como o mundo é dos loucos? O cara quer comprar, mas não quer pagar. Pode uma loucura dessas? O segredo é um só: gostar de gente. Coloque uma coisa na sua cabeça: quem você será amanhã depende de quem você conhecer hoje!", frisou.

À medida que contava sua trajetória e os problemas que foi enfrentando ao longo do caminho, Pachecão ensinava aos participantes do evento lições valiosas de como conseguir se reinventar, com fé, determinação, foco e esforço, para tirar proveito dos obstáculos, vendo-os como oportunidades, ou seja, trampolins para onde se deseja chegar. "Se você quiser, o mundo é seu. Não é o que você faz que dá dinheiro, é como você trabalha. Todo ambiente é adverso e difícil. Nunca queiram esperar a situação ideal. Ninguém vence na ausência de problemas. O que ninguém se dá conta é que nós somente vamos inovar se a gente precisar. Por isso, cliente chato é uma fonte de aprendizados", destacou.

De acordo com o palestrante, o segredo para quem trabalha com vendas está no amor pelo que se faz, na atitude de sair da inércia, na comunicação, na escolha da equipe e, sobretudo, no relacionamento com o cliente. "Quando se mexe com gente se mexe com emoção.

O cartão de crédito hoje é o antigo Lexotan. Vender é satisfazer necessidades. Para ganhar dinheiro não precisa enganar o outro. Que o seu sim seja sim, e o seu não seja não. Quem vai nos levar ao sucesso são os clientes que a gente atende", definiu.

Pachecão finalizou sua fala deixando gravada a mensagem de que o mundo não pertence aos normais, ao revelar um dos lemas que norteou sua vida e o conduziu ao sucesso até aqui: "Eu quero. Como? Não sei. Você mata o sonho quando racionaliza o "como"".



Fotos: Alencar Turella



Participando pela primeira vez

O casal Alan Otávio Quadros da Silva e Karina Endres, sócios da Ahtual Imobiliária, participaram pela primeira vez de um evento da CDL. Associados há quase três anos, não foi por falta de vontade que eles não estiveram presentes antes nas confraternizações, mas sim por falta de tempo.

Karina ficou surpresa com a qualidade do evento e especialmente encantada com a palestra. “Ele conseguiu se expressar de uma forma divertida e passar conhecimento sem ser chato. Parecia que eu via o meu marido falando. O Alan é exatamente assim, adora arriscar, enquanto eu sou mais pé no chão. Ele se desafia o tempo todo e é mais falante. Parte do sucesso de nossa empresa vem em função da não acomodação dele, justamente a mensagem que o palestrante passou”, evidenciou.



Atualizando conhecimentos

Na opinião do sócio da Danna e Corso, Consultoria em Informática Alexandre José Corso a história de vida do professor Pachecão foi inspiradora e estimulante. “Uma das coisas que eu me dei conta é que uma relação de negócios não precisa ser formal, ela pode ser alegre e descontraída. Como ele diz, louco é aquela pessoa que está disposta a fazer algo inovador, isso parece loucura, mas é justamente o que falta para surpreender o cliente”, disse.

Há 19 anos no ramo da informática, Corso acredita que eventos como o *Cardápio do Comércio* permitem atualizar conhecimentos em gestão e aprender sobre técnicas modernas, além da possibilidade de interação e troca com outras empresas. “Ninguém detém todo o conhecimento. Se a gente está aberto para aprender, sempre aprende. Por mais que você aprofunde o próprio negócio, os métodos de gestão se renovam e evoluem a cada ano”, declarou.

Destine seu imposto de renda ao COMDICA

Sabia que você ou sua empresa podem destinar recursos ao Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Caxias do Sul? As pessoas físicas podem abater até 6% do valor de seu Imposto de Renda (sistema completo), e toda empresa tributada pelo Lucro Real pode deduzir até 1%.

Para isto, basta você acessar o site comdica.caxias.rs.gov.br, reali-

zar o cadastro e gerar sua guia de contribuição até o final do mês de dezembro, garantindo assim que parte do seu IR seja aplicado em nosso município. Consulte o seu contador. Informações: COMDICA de Caxias do Sul (54) 3202.2094, e-mail comdica@caxias.rs.gov.br.

Foto: Divulgação



Analice Carrer é a nova líder do varejo caxiense

Empresária assumiu o cargo de presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul e entra para a história como a primeira mulher a comandar a entidade

Em noite de pompa e circunstância a Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul realizou jantar de posse de sua nova diretoria no dia 12 de dezembro, no Hotel Samuara. Na ocasião que, conforme estatuto também foi a última Assembleia Geral Ordinária do ano, Analice Carrer foi conduzida ao cargo de presidente da entidade no ano de 2015, em substituição a Davenir Darci Dreher.

Em seu discurso de despedida, Davenir Dreher, que conduziu a entidade em 2013 e 2014, agradeceu aos diretores, funcionários, integrantes da CDL Jovem e à

família. "Por mais que tenhamos feito não fizemos o suficiente. Mas tenho certeza que a CDL está preparada para os próximos 50 anos", finalizou.

Analice Carrer entra para a história da CDL como a primeira mulher a assumir o posto. Seu mandato é para um ano, podendo ser renovado em 2016. Na sua primeira saudação como presidente ela declarou: "Sinto-me privilegiada por ocupar este cargo e por dar voz ao varejo caxiense, composto por homens e mulheres de competência e valentia ímpar. Meu maior desejo é imprimir um dinamismo especial para a entidade. Pretendo cuidar do todo sem esquecer

os detalhes, uma característica bastante evidente na alma das mulheres, a qual pretendo honrar de todo o meu coração".

O evento também contou com a abertura do ano comemorativo aos 50 anos da CDL, com lançamento do selo e apresentação de um teaser do filme histórico que será lançado no próximo ano.



A GESTÃO DE 2015 DA CDL SERÁ COMPOSTA POR:

Presidente: Analice Carrer

1º vice-presidente: Diego Frederico Biglia

2º vice-presidente: Renato Spuldaro Corso

1ª diretora-secretária: Claudia Gonçalves Sassi

2º diretor-secretário: Oscar Angelo Panozzo

1º diretor financeiro: Ricardo Regal Comandulli

2º diretor financeiro: Ivonei Miguel Pioner

CDL JOVEM

Presidente: Gabriele Piccoli

1ª vice-presidente: Débora Sikelero

2º vice-presidente: Marcos Vinícius Jacoby

CDL Jovem muda diretoria

Durante o evento também foi empossada a nova diretoria da CDL Jovem de Caxias do Sul. Cassiano de David entregou o cargo a Gabrielle Piccoli. Em sua fala, Cassiano fez diversos agradecimentos e concluiu dizendo: "Se conseguimos fazer tanto é por causa de vocês (os integrantes do departamento). O segredo do sucesso da CDL Jovem é a união do grupo".

Terceira mulher a comandar as lideranças jovens do varejo na história

de 15 anos da CDL Jovem, Gabrielle mostrou-se ciente da responsabilidade de ocupar o cargo, porém, confiante e motivada pelos integrantes que vão acompanhá-la ao longo do ano. "Acredito que o grande papel da CDL Jovem seja provocar o desenvolvimento desses jovens líderes para que possam estar cada vez mais preparados para enfrentar o mercado de trabalho, a concorrência e acima de tudo os desafios que surgem no decorrer da vida", frisou.



Fotos: Alencar Tutrela

2015: 50 anos CDL Caxias

Ações serão desenvolvidas ao longo do próximo ano para marcar e comemorar a data

O próximo ano será especial para a Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul. A entidade completa 50 anos em 14 de dezembro e está planejando um 2015 especial para todos os associados e comunidade.

Por isso, o próximo ano será um período para Caxias do Sul também celebrar a importância de ter uma entidade de classe preocupada não apenas com seus associados, mas em construir uma sociedade melhor. Esse interesse no que é local tem reflexo em atividades e parcerias desenvolvidas pela CDL desde a sua fundação. A entidade sempre foi conhecida por marcar posição no campo empresarial e também social da cidade.

Uma série de ações para consolidar a marca CDL está em desenvolvimento e, em breve, será anunciada. A ideia é fazer com que o meio século de existência sirva para marcar uma nova etapa dentro da entidade. Reforçando os laços de parceira com os associados, a meta é superar as adversidades e alcançar novos objetivos, buscando um futuro de conquistas para toda a classe lojista.

Entre as novidades que serão apresentadas está um vídeo institucional comemorativo aos 50 anos

que contará um pouco da história da CDL e fará uma síntese de todos os serviços prestados aos associados e também à comunidade caxiense.

Dentro das comemorações do cinquentenário, em parceria com a Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado (FCDL-RS), a CDL Caxias organiza a 46ª Convenção Estadual de Lojistas. O evento está marcado para os dias 13 e 14 de agosto de 2015, no Centro de Eventos da Festa da Uva, e já tem como tema Excelência no Comércio.

A Convenção será mais uma oportunidade para lojistas trocarem experiências e aprender, já que sempre são oportunizadas palestras com especialistas nacionais que abordam assuntos do interesse dos empresários. A edição passada foi realizada em Bento Gonçalves e foi um sucesso de público. A previsão é de que a próxima convenção ganhe ainda mais importância por ocorrer pouco depois do aniversário de 140 anos da Colonização Italiana de Caxias do Sul, quando a cidade estará em festa.

Outro destaque para os 50 anos da CDL é o novo portal na internet. O site, além de ganhar um layout mais moderno e prático para os usuários, também oferecerá novas ferramentas de serviços oferecidos, reforçan-

do o compromisso da entidade com seu associado.

O início das comemorações do cinquentenário da entidade foi a divulgação do novo selo. A identidade visual já está na rua, mas ganha um novo impulso a partir do próximo ano, para marcar as comemorações dos 50 anos da CDL, que tem suas raízes no trabalho e na parceria com seus associados.

Uma história marcada pela representatividade

O meio século de representatividade da CDL tem sua origem em uma reunião num salão do antigo Hotel Alfred, em 14 de dezembro de 1965. Na oportunidade, um grupo de comerciantes, diante da necessidade de ter uma entidade que os representasse e oferecesse serviços, resolveu fundar o Clube de Diretores Lojistas.

A entidade acompanhou o crescimento do município e ajudou a ditar os rumos que levaram Caxias do Sul ao posto de segunda cidade do Rio Grande do Sul, de acordo com a Fundação de Economia e Estatística (FEE). Foram criados departamentos e incorporados serviços, atraindo cada vez mais associados e fazendo da CDL de Caxias um modelo para outras entidades no Estado e país.

Ao longo do tempo, a história da CDL se mistura com a da cidade, uma vez que a entidade esteve presente, não apenas como voz dos lojistas, mas também porque desde o seu primeiro presidente, Isidoro Calcagnotto, até a primeira mulher a conduzir a classe lojista, Analice Carrer, sempre teve consciência de sua importância para a sociedade.

Foto: Divulgação



Campanha de Natal da CDL agrada aos associados

Ação promocional da entidade atendeu às necessidades dos lojistas como facilidade, redução de custos e acessibilidade

A Campanha Natal de Prêmios da CDL Caxias teve um caráter inovador em 2014. O forte apelo de bons prêmios como carro zero km, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, entre outros; a amplitude de contemplados no sorteio (estabelecimentos participantes, vendedores e consumidores); o caráter de ser exclusivo para Caxias do Sul, chamando a atenção dos consumidores para que efetuem suas compras no comércio da cidade; o baixo custo para adesão dos associados; e o valor acessível para compras que dão direito ao cupom (R\$25,00); a ostensiva campanha de mídia para divulgação, e a realização de duas carreatas fizeram o sucesso da ação estratégica desenvolvida em parceria com a FCDL-RS para fomentar as vendas no comércio local.

Confira a seguir o que os lojistas têm a dizer sobre a campanha e qual a expectativa deles para as vendas de final de ano.

Facilidade

O mercado de artigos esportivos vive uma ótima fase com o cresci-

mento da prática esportiva no Brasil. Em Caxias do Sul não é diferente. A Girardi Esportes já está na sua terceira loja, duas delas inauguradas nos meses de outubro e dezembro. De acordo com o proprietário, Daniel Girardi, a campanha de Natal da CDL Caxias caiu do céu no momento em que a empresa focava toda sua atenção na expansão dos negócios. "A campanha foi um facilitador para fomentar as vendas de final de ano, pois veio pronta, bem planejada e estruturada. Individualmente não conseguiríamos fazer nesse momento. Além dos bons prêmios, o mais interessante é o envolvimento do vendedor. Aqui na loja eles se dispõem a preencher o cupom quando o cliente não tem tempo, porque tem interesse de concorrer ao sorteio", contou.

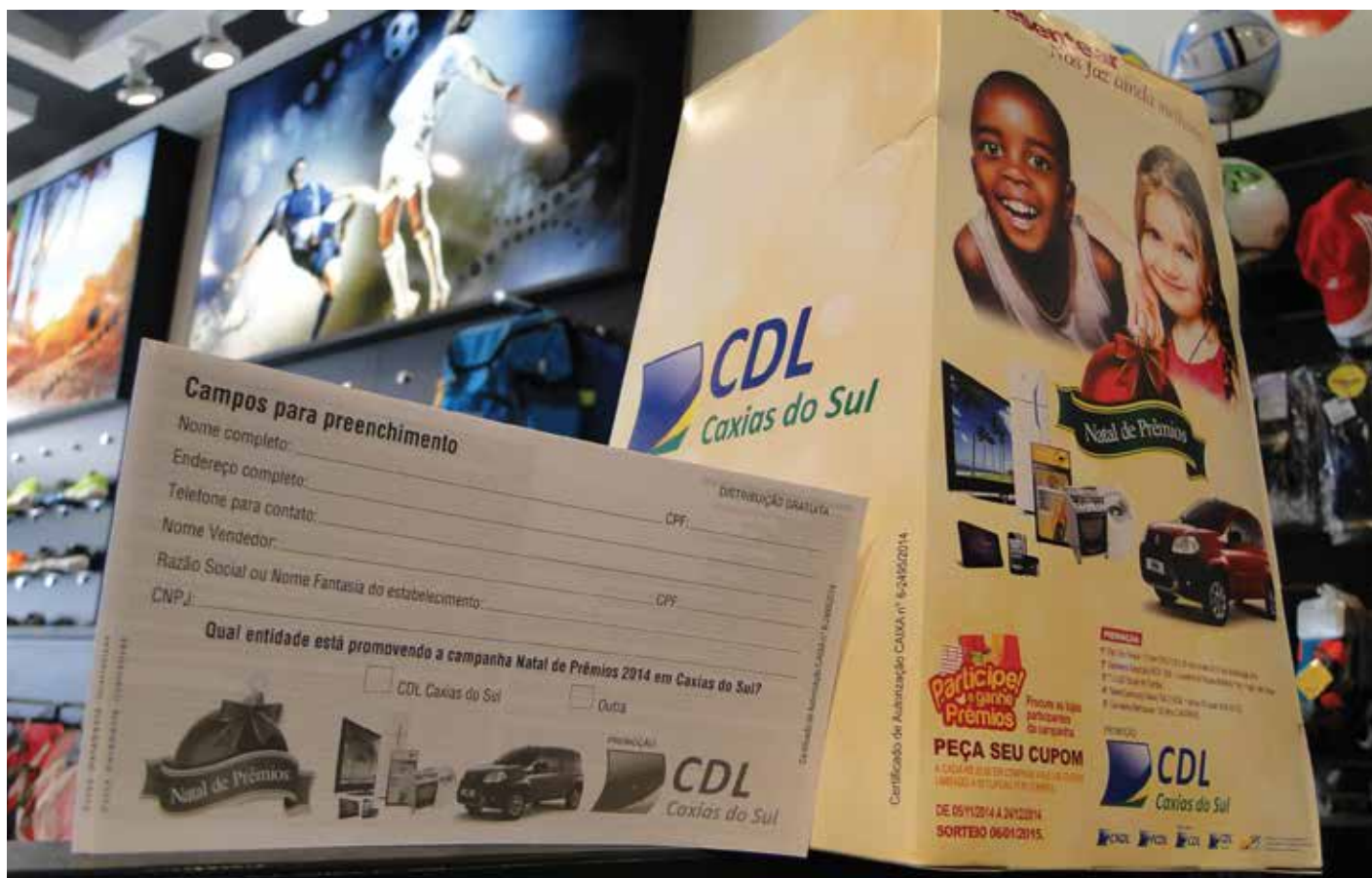
Na Girardi Esportes a expectativa é que no Natal as pessoas presenteiem os familiares e amigos com presentes que tenham um apelo ligado à saúde, como forma de incentivo à prática esportiva. Ele apostou em uma nova loja especializada e exclusiva em artigos de corrida, realizou investimentos na variedade de produtos das outras

duas lojas e dobrou o espaço físico na primeira filial. Tudo isso deve garantir, segundo Daniel, 25% de crescimento nas vendas em relação ao ano passado.

Redução de custo

O proprietário da rede de lojas São Diego, Valtuir Rizzo, é só elogios para a campanha de Natal da CDL. Ele conhece o efeito que os prêmios têm sobre os clientes e costuma fazer promoções anuais. "Para mim caiu como uma luva, porque meu custo foi menor e os clientes ficaram contentes. Acredito que foi uma das melhores campanhas de Natal, primeiro porque é apenas de Caxias, depois porque os prêmios são bons e o custo é barato para nós comerciantes. Outro ponto positivo é que somente concorre quem adere à campanha, ou seja, quem ficar de fora vai perder", opinou.

Presente nos bairros Kayser, Bela Vista, São Ciro e Santa Catarina, as lojas São Diego têm a força de atuar como magazines, ou seja, reúnem um mix completo de produtos para toda a família (do filho pequeno ao avô) com



itens de cama, mesa, banho, vestuário, calçados, roupas íntimas, artigos esportivos e até brinquedos. Conforme Rizzo, no Natal e no Ano Novo as pessoas querem presentear e ficar mais bonitas e para isso costumam investir parte do 13º salário. “Estamos otimistas, mas não eufóricos. Nossa meta é 10% de aumento, no comparativo com o ano anterior”, ponderou.

Acessibilidade

Quem é do ramo de bazar costuma perceber aumento no movimento da loja no período do Natal. A tradicional brincadeira de amigo secreto entre colegas de trabalho, amigos ou família é sagrada nesta época do ano. Há 20 anos no ramo, a proprietária da loja Ideias e Presentes, Silvia Ana Berti, sentiu que este ano a data comemorativa está mais apagada do que as demais. Ela avalia que as pessoas estão pagando dívidas e, portanto, mais conscientes, haja vista os gastos em janeiro e a incerteza do próximo ano.

O contexto desfavorável pode ser promissor para sua loja que tem um mix variado, para todos os gêneros e públicos, do adulto ao infantil. Por isso, a empresária percebeu na Campanha Natal de Prêmios da CDL uma oportunidade. “O valor baixo do cupom (R\$25,00) ficou interessante para as compras. Justamente o públi-

co que eu atendo que vem em busca de presentes mais baratinhos, mais acessíveis. Uma das estratégias que estamos usando é incentivar as pessoas a fazerem compras maiores ou a adquirirem mais produtos para ganhar mais de um cupom”, declarou.

Com foco em quem quer presentear gastando pouco, mas com criatividade, Silvia estima que a data re-

presente o mesmo crescimento obtido dos outros meses do ano: 15%. Além do atrativo da ação da CDL, a Ideias e Presentes conta com a novidade de estar temporariamente, por ocasião de ampliação da loja antiga, em novo endereço, o que tem atraído novos consumidores.



Fotos: Graice Tedesco

CDL lidera ações para movimentar comércio no final de ano

Campanha Natal de Prêmios, Brilha Caxias e Operação Papai Noel são estratégias para ampliar consumo

A CDL realizou em 2014 uma série de atividades e estratégias para ajudar a classe lojista a faturar mais em uma das principais datas do comércio: o Natal. A primeira ação foi a **Campanha Natal de Prêmios** realizada até o dia 24 de dezembro. O sorteio de grandes prêmios para consumidores, lojistas e vendedores movimentou as compras no comércio da cidade. Além de comerciais em TV e propagandas em rádio e jornal, a entidade organizou **carreatas** no centro e bairros da cidade para intensificar junto à população a divulgação da promoção.

Outro projeto bem-sucedido foi o **Natal Brilha Caxias**, que criou o clima natalino e motivou a população no período com a decoração que a CDL preparou na Praça Dante Alighieri, composta por árvore de 15 metros de altura, iluminação e enfeites no espaço urbano, com o diferencial de orquestra de Papais Noéis robotizados, que realizava apresentações três vezes ao dia.

Além desta iniciativa realizada em parceria com a Prefeitura Municipal e o Sesc-RS, a CDL apoiou pela terceira vez a **Rua do Papai Noel**. Um grupo de lojistas da Avenida Júlio de Castilhos, na quadra entre as Ruas Marquês do Herval e Borges de Me-

deiros, se transformou na Rua do Papai Noel, na ação que incorpora o espírito natalino com decoração alusiva no espaço urbano. Entre as novidades deste ano estavam dois pórticos de identificação nas entradas da quadra, quatro árvores-de-natal, de três metros, nos canteiros centrais, enfeites nos postes de luz e nos tradicionais bancos, além da presença diária da figura principal da Festa de Natal: o Papai Noel, que distribuiu abraços carinhosos e pirulitos para envolver a comunidade na magia da data.

A CDL preparou ainda um informativo especial com dicas do palestrante Márcio Mancio para os associados aumentarem as vendas no final do ano. No material constavam diretrizes para promover a qualificação dos negócios e informações como: o que causa mais insatisfação ao cliente; competências necessárias aos vendedores; vantagens da fidelização de clientes; e principais erros dos lojistas.

As ações para fomentar as vendas se encerraram com a realização da **Operação Papai Noel**. A atividade liderada pela CDL, Sindilojas, Sindigêneros, CIC, Polícia Civil, Corpo de Bombeiros e Prefeitura Municipal é anualmente realizada durante o melhor mês em vendas para o varejo e

de maior movimento de clientes na área comercial da cidade. O objetivo é assegurar a tranquilidade do público e dos lojistas.

INFORME ESPECIAL DA REVISTA

O Lojista News

CDL Centros do Sul SPC BRASIL

FATURE MAIS NO NATAL!

Investimentos em capacitação da equipe garantem sucesso das vendas

Grupos de 400 lojistas associados da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul participaram da primeira edição da Campanha Natal de Prêmios 2014 realizada no dia 24 de dezembro na Prefeitura Municipal. Um dos pontos altos do evento foi a palestra do consultor Márcio Mancio, com o tema "Conquistando Clientes e vendendo mais o Natal de Prêmios".

De forma bem-humorada e descontraída Mancio abordou os principais desafios da data de vendas. Entre brincadeiras e citação de situações reais ele estimulou a reflexão nos empresários e funcionários presentes ao perfilar frases como: "Sei pessoas que não conseguem vender porque não sabem fazer o básico", "Sei pessoas que não sabem fazer o básico porque não sabem fazer o básico".

Conforme Mancio, 95% das falhas cometidas pelos vendedores dizem respeito às suas atitudes, enquanto apenas 5% acontecem por falta de competências técnicas. Diante dessa realidade, ele ressaltou que lojistas e aplicadores precisam estar preparados, tanto técnicos, como práticos, porque na opinião dele falta qualificação para os funcionários da área de vendas, que geralmente escutam a publicidade como simples propaganda e não fazem a diferença no mercado. "Se a gente parar por pouco no trabalho e a facilidade por que não no trabalho? É fundamental promover treinamentos e investimentos com recursos próprios para que na hora de atender o consumidor eles estejam todos treinados, sabendo o que fazer e como agir", recomendou.

Condição: Renata Turella

Foto: Divulgação



Foto: Andréia Copini



Foto: Alencar Turella

Linha da Pequena Empresa percorre bairros de Caxias prestando informações sobre demandas na área empresarial

Empreendedores que desejam formalizar seu negócio ou ampliar conhecimentos sobre gestão são atendidos gratuitamente por profissionais treinados dentro do veículo adaptado

Na cidade onde existe uma empresa para cada sete habitantes, de acordo com o SEBRAE/RS, facilitar a formalização de novos empreendimentos e apoiar a gestão dos que já existem é um trabalho contínuo. Para isso, e com a ajuda de parceiros, foi criada a Linha da Pequena Empresa, que percorre os bairros de Caxias do Sul semanalmente, tornando-se acessível aos mais de 400 mil habitantes, segundo o censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE 2010).

Até o início de novembro, foram contabilizados 2.052 atendimentos e 834 formalizações de empresas. No total, Caxias do Sul é um dos municípios do Rio Grande do Sul que tem o maior número de empresas em relação ao total de habitantes. A cidade possui 13.642 Microempresas Individuais (MEIs), conforme o Portal do Empreendedor.

De acordo com o técnico do SEBRAE/RS no município, Alcir Cardoso Meyer, uma das vantagens da Linha da Pequena Empresa é, justamente, o deslocamento até as

comunidades. “A cada semana es-tamos em um endereço diferente, facilitando o contato com a população. Levar a informação é o princípio básico, porém, alguns trâmites são tão rápidos e fáceis que muitos negócios ganham impulso ali mesmo no ponto do ônibus. Gestão e capacitação nas áreas de finanças, marketing, gestão de pessoas, planejamento estratégico, dúvidas sobre alvarás, linhas de microcrédito, diminuição da inadimplência, entre outras importantes questões, podem ser aprendidas”, explica.

De acordo com a agente de desenvolvimento da Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego da Prefeitura Municipal, Ângela de Almeida, esse projeto é um enorme diferencial para a comunidade caxiense. “Percebo um grande resultado a partir do número de negócios formalizados e pelo fato de que o projeto já é tão presente que profissionais de vários segmentos o indicam. Sem dúvida, a Linha da Pequena Empresa veio para ficar”, afirma.

No início de setembro a empresá-ria Fernanda Coffy Ramos procurou a Linha da Pequena Empresa para se informar acerca das possibilidades de financiamento para ampliação da sua empresa, uma lavanderia especializada em limpeza e locação de toalhas para salões e centros de estética. “Estive no ônibus apenas para saber sobre linhas de crédito, pois precisamos aumentar a estrutura do negócio devido à demanda dos clientes. Entretanto, consegui muito mais do que isso ao me informar também sobre os cursos de gestão que pretendo fazer ano que vem”, revela.

O Linha da Pequena Empresa é resultado da parceria entre SEBRAE/RS, Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul, Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego (SDE) e Viação Santa Tereza (Visate).

Foto: Alcir Meyer/Sebrae-RS



Atuação da CDL dentro do ônibus

Dentro do ônibus, empresários ou futuros empreendedores podem obter informações e orientações sobre o uso do crédito e soluções da CDL como: SPC, CDL Cobrança e Balcão de Negociação. Também são divulgadas as facilidades exclusivas para os associados da CDL como: CDL Empregos, convênios de telefonia e planos de saúde corporativos. São vantagens competitivas para o pequeno empreendedor que poder a vir associar-se à entidade.

CDL Caxias intensifica trabalho de recuperação do crédito

Balcão de Negociação, localizado na sede da entidade, oferece atendimento gratuito para renegociar dívidas do consumidor e restabelecer seu poder de compra

Os dados da inadimplência em Caxias do Sul evidenciam a crise econômica vivida no País: 68.419 mil caxienses – ou seja, 15% da população economicamente ativa – estão com o nome no SPC. E o pior, com uma média de três ocorrências. As pessoas de 30 a 50 anos são as mais endividadas (62,82%), seguidas dos jovens de 18 a 25 anos (21,28%). A população acima de 50 anos fica em último lugar no ranking com 15,90%. O valor da inadimplência no município está na casa dos R\$ 80.863.139,10 (oitenta milhões, oitocentos e sessenta três mil reais). Os dados são do SPC Brasil local, sistema de informações da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul.

Para estimular consumidores inadimplentes a quitarem suas dívidas, fomentar as vendas de final de ano e a competitividade dos associados, a CDL Caxias intensificou os trabalhos do Balcão de Negociação. De 21 de novembro a 19 de dezembro, das 8h às 18h de segunda a sexta (sem fechar ao meio-dia) e aos sábados das 9h às 12h, a entidade fez uma força-tarefa para atender aos consumidores interessados em “limpar o nome” no 3º andar da sede da CDL.

A consulta no Balcão é personalizada e oferece o diferencial da facilidade de parcelamento. Após a renegociação da dívida, o nome do consumidor é retirado do banco de dados, restabelecendo automaticamente seu poder de compra.

O vice-presidente da CDL Caxias Diego Biglia comemora que os valores de 13º salário e das férias intjetados na economia neste período foram utilizados, de forma consciente, para saldar as dívidas antigas e

impulsionaram ainda mais as vendas no comércio. “Manter o crédito em dia é questão de cidadania e nosso nome é um patrimônio que precisa ser preservado. Nossa dica é que a população possa utilizar o crédito de forma consciente, isso significa não emprestar o crédito pessoal para terceiros e não comprometer mais do que 30% de sua renda mensal”, declara o dirigente da CDL.



Fotos: Gabriel Méndez

O BALCÃO DE NEGOCIAÇÃO ATUA NA RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

- ✓ Renegociação de dívidas de forma rápida e simples;
- ✓ Após renegociação, retirada imediata do nome no SPC;
- ✓ Parcelamento facilitado;
- ✓ Atendimento de segunda à sexta-feira das 8h às 18h sem fechar ao meio-dia, e nos sábados das 9h às 12h;
- ✓ Atendimento gratuito para a comunidade;
- ✓ Atendimento individual e personalizado.

Balcão de Negociação da CDL!
Rua Sinimbu, 1415 - 3º andar - (Junto ao SPC)

Os serviços CDL Cobrança e Balcão de Negociação não acrescentam valores na mensalidade.



**CDL Cobrança
& Balcão de Negociação**

Construindo valores de confiança e cidadania

Soluções integradas para gestão de crédito CDL



(54)3209.9993
www.cdlcaxias.com.br



Relatório de Gestão

2013 - 2014



Persistindo no ideal de ser a melhor CDL para o associado, a Gestão 2013/2014, composta por Davenir Dreher, presidente; Analice Carrer e Diego Biglia, vice-presidentes; Ivonei Pioner e Claudia Sassi, diretores-secretários; e Renato Corso e Ricardo Comandulli, diretores financeiros, encerramos o mandato elevando a entidade a um novo patamar administrativo. Temos convicção que entre as realizações, a mais importante é o Sistema de Gestão CDL: uma forma profissional e horizontal de conduzir os trabalhos internamente, resultado do Planejamento Estratégico construído com a participação dos funcionários, diretores e conselheiros da entidade.

O principal objetivo desse projeto, iniciado em 2013 e em curso na entidade, é a excelência, a qualidade e a profissionalização da gestão, maximizando resultados e mantendo uma relação de transparência com o associado. Alicerçada pelos oito critérios de excelência (Liderança; Estratégias e Planos; Clientes; Sociedade; Informações e Conhecimento; Pessoas; Processos e Resultados), a entidade tem hoje melhor visão sistêmica da gestão, do mercado e dos cenários onde atua e se relaciona.

Essa caminhada rumo à melhoria contínua incorporou no dia a dia da CDL fundamentos desenvolvidos pelas maiores organizações do Brasil e do mundo: cultura da inovação; liderança e constância de propósitos; aprendizado organizacional; orientação por processos e informações; visão de futuro; geração de valor; valorização das pessoas; conhecimento sobre o cliente e o mercado; desenvolvimento de parcerias; e responsabilidade social.

A missão, a visão e os princípios da entidade foram realinhados. Promover ambiente de alto desempenho; maximizar a eficácia da entidade; garantir a satisfação do associado; aprimorar a participação na sociedade; e equilíbrio financeiro: estes são os

objetivos estratégicos centrais que derivaram em uma série de projetos e estratégias em todas as áreas de atuação (internas e externas) da CDL.

Com o novo modelo de gestão adotado, diretores, gerentes, coordenadores e funcionários tomam as decisões de forma conjunta e a participação foi ampliada. As diretorias executivas atuaram de forma integrada em diversas ações e a representatividade política com esferas de governo e Conselhos Municipais foi mais intensa.

Ao findar esta gestão não nos resta outra tarefa senão agradecer. De forma especial fica o nosso reconhecimento aos diretores pela dedicação incansável. Vocês, que voluntariamente abdicam de seus negócios, deixam de lado suas famílias e as oportunidades de lazer para colaborar ao nosso lado nessa luta, foram fonte de inspiração e motivação nos momentos difíceis. Nosso agradecimento também ao Poder Público, às entidades e órgãos parceiros nas ações realizadas. Não podemos nos esquecer dos funcionários da entidade, que ultrapassaram as fronteiras profissionais e nos acolheram e guiaram como verdadeiros amigos.

Estamos orgulhosos de todo trabalho realizado até aqui, que vai ser continuado e ampliado na próxima gestão, que será liderada por Analice Carrer, Diego Biglia e Renato Corso, e outros importantes empreendedores da cidade que somam esforços em prol de nossa economia. Nossos desejos de êxito total aos que seguem e aos que chegam!

Colaborar para o engrandecimento da classe lojista foi um privilégio e uma imensa honra. Unidos somos mais fortes! Contem sempre conosco.



Promover ambiente de alto desempenho



Os conceitos empresariais mudaram ao longo dos últimos anos. As maiores alterações aconteceram no ambiente de trabalho. Acompanhando as novas tendências, a CDL busca promover um ambiente de trabalho de alto desempenho. Pessoas e Processos são dois critérios fundamentais na busca pela excelência.

Para ter equipes de alto desempenho, o desenvolvimento de competências dos profissionais e a manutenção do bem-estar são fundamentais. Os dirigentes da entidade sabem que um trabalhador satisfeito produz mais e melhor. A incorporação de processos está imprimindo ordem, ritmo e gerando documentos que se refletem no desenvolvimento e melhoria da gestão da entidade.

Dentro deste aprimoramento no ambiente de trabalho, a CDL apostou na criação de uma nova Diretoria de RH, investiu em equipamentos e em reformas internas para que seus profissionais pudessem render mais e melhor.

CDL INVESTE EM TI

O Departamento de Tecnologia da Informação ganhou vultuosos investimentos que modernizaram e elevaram a performance técnica da entidade. Fazem parte destes investimentos a implantação de segurança de rede (Firewall de controle de fluxo de internet); a aquisição de novas estações de trabalho (computadores e outros equipamentos de informática); a obtenção de mais um servidor (para a gravação das chamadas telefônicas do Call Center); o aumento de link de internet; e projeto que assegura segurança física da sala dos servidores (base de dados da entidade).



CUIDANDO BEM DO FUNCIONÁRIO

A satisfação do funcionário é uma meta da gestão. Por isso, uma série de ações tem essa finalidade, como eventos de integração e de datas comemorativas e ampliação de benefícios como vacinas e sorteio de ingressos para a Festa da Uva 2014, McDia Feliz e para o almoço do Dia do Comerciante.

A entidade introduziu Política de Remuneração, que permite reajustes de acordo com a avaliação de desempenho anual, sempre na data de admissão do trabalhador.



Outros importantes ganhos nesta gestão foram o pagamento integral do plano de saúde (antes o profissional participava com 30%).

CDL ADQUIRE CONTAINER PARA ARMAZENAR MATERIAIS DO EVENTO HOMENS NA COZINHA

Com o objetivo de profissionalizar e aperfeiçoar o evento anual Homens na Cozinha, a entidade adquiriu depósito/container para armazenamento de materiais (como fogões e equipamentos de cozinha) utilizados no jantar beneficente.

Proporcionou organização do arquivo da entidade, que passou a ser armazenado no antigo local onde antes eram guardados os materiais do Homens na Cozinha.



CDL PROMOVE CAPACITAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS

Um dos benefícios identificado na matriz SWOT e implementado com o planejamento estratégico foi o plano de capacitação para os funcionários. Agora é feito levantamento de competências e habilidades de cada perfil, o que fomenta a qualificação do profissional. A entidade arca com o custo de cursos e treinamentos, dentro do perfil de cada cargo, estimulando a melhoria contínua. Até novembro de 2014 foram investidos R\$1.121,82, o que representou 56h 12min de treinamento para cada funcionário.



Investimentos em capacitação/desenvolvimento do funcionário: R\$1.121,82

Horas investidas por funcionário em capacitação: 56 horas e 12 minutos



PROCESSO DE ENDOMARKETING É NOVIDADE NA COMUNICAÇÃO INTERNA

A CDL colocou em prática o Processo de Endomarketing como novidade nas ações de comunicação interna. O Departamento de Marketing e o Departamento de RH da entidade estão envolvidos na iniciativa. O objetivo é estabelecer diretrizes para as divulgações internas, por meio do marketing, permitindo que os funcionários compreendam a missão, visão e princípios da entidade; padronizar e alinhar as práticas de comunicação interna; desenvolver ações de comunicação interna com o objetivo de integrar os funcionários, de forma a posicionar e fortalecer a imagem da CDL, disseminando sua cultura.



OUIDORIA INTERNA APERFEIÇO A GESTÃO

Para garantir total transparência nas relações de trabalho, a CDL implantou a Ouvidoria Interna. O serviço permite manifestações dos funcionários e diretoria contendo sugestões, reclamações, denúncias, elogios ou pedidos de informações por e-mail, urna e/ou telefone. Os objetivos do projeto são: manter relação de transparência com o público interno; estabelecer um canal formal; assegurar o cumprimento do código de ética, regras, normas e políticas da entidade; e promover a melhoria contínua da entidade.

SEDE E SALAS DA ENTIDADE SÃO MODERNIZADAS

O Palácio do Comércio, sede das entidades do varejo, passou por reformas e melhorias. A portaria do condomínio foi remodelada e ganhou ar contemporâneo, com móveis novos e acabamentos modernos. A fachada do prédio foi pintada e a comunicação visual externa se adequou à nova legislação de comunicação visual. Internamente também houve avanços. Os departamentos da entidade também ganharam novo layout para facilitar o atendimento aos associados e a área administrativa ganhou mobiliário novo visando ao bem-estar dos funcionários.

Outra inovação foi a modernização com 17 postos de atendimento call centers, que reforçam o trabalho do Departamento de Cobrança da entidade.



CENTRAL TELEFÔNICA MELHORA ATENDIMENTO EXTERNO

A CDL investiu em uma nova Central Telefônica com o objetivo de dar mais agilidade e qualidade ao atendimento externo. As ligações fluem com maior rapidez, sendo direcionadas ao destino correto. A melhoria ainda gerou economia.



PREVENÇÃO É PRIORIDADE

A proteção e a segurança dos funcionários da entidade foram priorizadas pela gestão com investimentos estruturais em prevenção. As salas da CDL no Palácio do Comércio foram adequadas para cumprir a legislação trabalhista. E foram implantados, alarme, sensores de fumaça, de temperatura, além de paredes antichamas na sala dos servidores do Departamento de TI.



GESTÃO CRIA DIRETORIA DE RH

Criada em 2013 para atender a uma estratégia do planejamento, a Diretoria de Recursos Humanos é uma das principais novidades da gestão. A voluntária Elizete Isoton estruturou e dá suporte ao Departamento de RH da entidade com sua experiência no mercado do varejo. Foram criadas políticas, normas, projetos (entre eles o Código de Ética) e novos processos no setor, o que possibilitou mais profissionalismo no departamento.



Maximizar a eficácia da entidade

Ao longo dos anos, a CDL consolidou sua posição como parceira de seus associados por se preocupar em atuar não apenas como uma entidade de classe, mas como uma aliada dos associados em todos os momentos. Aqui entra o critério de Liderança, um dos itens na busca pela excelência da gestão. A atuação marcante, o engajamento, a dedicação e o espírito comunitário dos líderes voluntários da CDL, em prol da causa do associativismo, garantiram uma posição de referência à entidade em âmbito estadual e nacional.

Outro item essencial dos critérios de excelência é o que integra Informações e Conhecimento. Para isso, a CDL aposta em processos que permitam o desenvolvimento controlado dos ativos intangíveis geradores de diferenciais competitivos, especialmente os de conhecimento.

Maximizar a eficácia global da entidade é garantir sua perpetuação ao longo do tempo. O resultado desses investimentos e esforços é uma entidade mais moderna e, principalmente, muito mais eficiente. Por estar cada vez mais atenta às novas tecnologias e sempre aberta a mudanças, a CDL Caxias do Sul se credencia como referência no Estado e um modelo de eficiência a ser seguido.

Nº de associados: 4.186

CDL OFERECE SOLUÇÃO DE TELEFONIA FIXA E INTERNET, EM PARCERIA COM A NETCOMM

Atenta às necessidades dos associados, e sempre na busca de promover uma melhor eficiência com custos menores, a entidade firmou convênio com a NETCOMM para oferecer soluções de telefonia fixa e internet, por preços competitivos. São três opções de telefonia fixa (duas, quatro e oito linhas) combinadas com outras três opções de internet banda larga (10MB, 30MB e 60MB), que geram nove configurações de produtos diferentes.

O objetivo é diminuir as despesas dos associados e torná-los mais competitivos. Além de tarifas atraentes, o convênio oferece desconto para portabilidade nas linhas de telefone. Outro relevante diferencial é a possibilidade de efetuar ligações em todo o território nacional para qualquer operadora, de fixo para fixo, de maneira ilimitada.



EQUIPE DE PRODUTOS E SERVIÇOS DA CDL USA CARRO PERSONALIZADO PARA VISITAS

O Departamento de Produtos e Serviços da CDL está utilizando de forma experimental um veículo alugado, adesivado com a identidade visual da entidade, seus parceiros, e com a divulgação dos produtos e serviços oferecidos. Os consultores externos utilizam o carro nas visitas, para busca de novos associados, relacionamento e oferta de produtos e serviços. Sua utilização cumpre o objetivo e a meta de a CDL estar mais perto do associado, de forma mais rápida e profissional. Além disso, o carro tem por objetivo ser uma peça de merchandising itinerante das campanhas da entidade.



ÁREA DE PRODUTOS E SERVIÇOS EVOLUI PARA MELHORAR ATENDIMENTO

O Departamento de Produtos e Serviços da entidade foi reestruturado para melhorar a qualidade do atendimento aos associados, bem como diminuir o tempo de resposta. Foi conquistada parceria com a CDL de Novo Hamburgo e renovados e formalizados acordos de cooperação com as CDLs de Flores da Cunha, São Marcos, Antônio Prado e Vacaria. Houve amplo trabalho de prospecção para oferecer convênios vantajosos às empresas associadas.

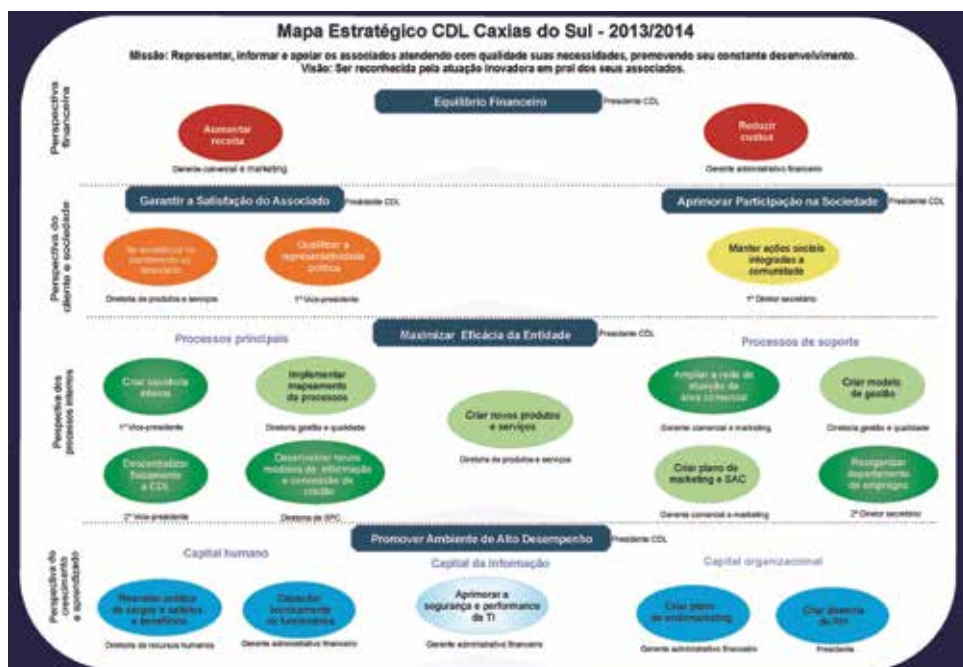
Outra importante melhoria foi no acompanhamento das faturas do convênio de telefonia, que passaram a ser conferidas e controladas pela entidade para evitar débitos indevidos da operadora de celular na conta dos associados.

A ampliação em 15% do número de linhas oferecidas é outro resultado a ser comemorado.



NOVO MODELO DE GESTÃO

A gestão da CDL ganhou uma nova cara, mais profissional e horizontal. Há dois anos a entidade está implantando o Sistema de Gestão CDL, inicialmente com reuniões mensais de acompanhamento dos projetos. Na nova metodologia de trabalho, diretoria, gerentes e coordenadores participam da tomada de decisões. Aos poucos a entidade estabelece a cultura do planejamento, onde as estratégias terão início, meio e fim, o que vai garantir alto nível de excelência nos trabalhos da entidade.



Nº de horas com a consultoria para mapear processos: 208 horas

Nº de horas para o desenvolvimento do planejamento estratégico: 15 horas (SWOT, workshop, definição de indicadores e metas, estruturação de projetos)

DESEMPENHO DA ENTIDADE

Nº de devedores no banco de dados 15.719

Nº de devedores contatados: todos

Nº de contatos realizados: 999.433

Nº de linhas telefônicas

1767 linhas novas em 2013

1575 linhas novas em 2014 (janeiro a outubro)

Nº de vidas Unimed janeiro/2013 a dezembro/2013: 2.060 vidas

Nº de vidas Unimed janeiro/2014 a outubro 2014: 1.468 vidas

Total de vidas parceria Unimed e CDL: 10.539 vidas.

TABELA DE PROJETOS

Nº Projeto	Projetos	Responsável
Projeto 01	Reavaliar Política de Cargos e Salários e Benefícios	Elizete Isoton
Projeto 02	Criar Plano de Capacitação	Carlos A. Cervieri
Projeto 03	Aprimorar a Segurança e Performance de TI	Carlos A. Cervieri
Projeto 04	Comunicação Interna	Carlos A. Cervieri
Projeto 05	Criar Diretoria de RH	Presidente
Projeto 06	Reorganização Departamento de Emprego	Cláudia Sassi
Projeto 07	Plano de Marketing	Cícero Rech
Projeto 08	Central de Relacionamento	Cícero Rech
Projeto 09	Viabilidade de Migração do Banco de Dados	Cícero Rech
Projeto 10	Descentralização Física da CDL	Diego Biglia
Projeto 11	Criar Ouvidoria Interna	Analice Carrer
Projeto 12	Construir Mapeamento de Processo	Gustavo Marques
Projeto 13	Incrementar Novos Produtos e Serviços	Oscar Panozzo
Projeto 14	Ampliar a Rede de Atuação da Área de Produtos e Serviços	Cícero Rech
Projeto 15	Criar Sistema de Gestão	Gustavo Marques
Projeto 16	Relações com a Comunidade	Ivonei Pioner
Projeto 17	Agenda Estratégica	Analice Carrer
Projeto 18	Ter Excelência no Atendimento ao Associado	Oscar Panozzo
Projeto 19	Aumentar Receitas	Cícero Rech
Projeto 20	Reduzir Custos	Carlos A. Cervieri

CALENDÁRIO DE REUNIÕES DE GESTÃO 2014

Evento	Participantes	Calendário											
		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Reunião de Análise Crítica do Sistema de Gestão da Qualidade	Diretoria Eletiva, Diretoria de Qualidade, Gerências, Diretores, Coordenadores e Representante da CDL Jovem	22	18	18	16	21	18	23	20	24	24	28	17
Reunião da Gestão com Funcionários	Diretoria Eletiva, Diretoria de Qualidade, Gerências, Coordenadores e Funcionários					28				24			
Reunião-almoço de Gestão	Diretoria Eletiva, Diretoria Executiva e Gerências;			19				23				26	
Reunião-almoço de Gestão com CDL Jovem	Diretoria de Qualidade e Integrantes da CDL Jovem				29								
Reunião de Apresentação dos projetos para Assembleia	Associados Efetivos e Contribuintes, Ex-Presidentes, Diretores e Gerências.		24				28			29			

COMUNICAÇÃO MAIS PROFISSIONAL

A entidade reestruturou seu plano de marketing e contratou assessoria de imprensa terceirizada. Desde o início de 2014, a Núcleo Comunicação Organizacional cuida do relacionamento da CDL com a imprensa e produz conteúdo para os veículos de comunicação. O site e a página da entidade no Facebook também são gerenciados pela empresa, que ainda produz e edita a revista O Lojista, publicações especiais e newsletter interna e externa.



PROGRAMA EMPREGABILIDADE

16 desenvolvimentos realizados

286 participantes

Temas abordados: Negociação Estratégica em Vendas; Excelência no Atendimento ao Cliente; Desenvolvimento Interpessoal de Lideranças; e Como Se Portar na Entrevista de Emprego

Avaliação: 70% ótimo, 29% bom e 1% regular

CDL ESTIMULA EMPREGABILIDADE NO COMÉRCIO

O Departamento CDL Empregos foi reorganizado a partir do planejamento estratégico, em 2013. O setor focou sua atuação na empregabilidade do comércio, promovendo quatro módulos gratuitos que propiciam o desenvolvimento da mão de obra do comércio – Negociação Estratégica em Vendas; Excelência no Setor de Atendimento ao Cliente; Desenvolvimento Interpessoal de Lideranças; e Como se Portar na Entrevista de Emprego. Candidatos de vagas no varejo e profissionais já inseridos no mercado de trabalho participam dos encontros, ministrados pela psicóloga Tatiana Andreola, com duração de três horas.



CDL EMPREGOS

Nº de currículos recebidos: 22.820

Nº de vagas abertas: 508

Nº de candidatos encaminhados: 1995

Nº de vagas preenchidas nesta Gestão: 167

Garantir a satisfação do associado

Sempre atenta às novidades do mercado e como se movimenta a economia nacional e internacional, a entidade se manteve atual trabalhando como aliada de seus associados na orientação de novos processos, reunindo informações sobre clientes e mercado, em busca de melhores resultados.

EVENTOS DE RELACIONAMENTO E ORIENTAÇÃO MARCARAM A GESTÃO

Com objetivo claro de melhorar o atendimento no varejo, a CDL orquestrou uma série de eventos para auxiliar seus associados a aumentar sua produtividade e competitividade. Em dois anos de gestão, foram realizados seis eventos de relacionamento, que reuniram cerca de 2.200 associados.

Nos encontros Cardápio do Comércio, a entidade proporcionou aos associados painéis com assuntos de relevância nacional e internacional. A CDL também apoiou, junto às entidades do varejo, a Semana do Comércio.

Em mais uma atividade exclusiva para os seus associados, a CDL realizou a Campanha Natal de Prêmios 2014, que contou com o diferencial de ser totalmente local e premiar além do consumidor, o lojista e também o vendedor. Para potencializar a campanha, a entidade promoveu a palestra "Conquistando clientes e vendendo mais no Natal de Prêmios", com Márcio Mancio. Além disso, a ação contou com uma mídia ostensiva, de comerciais de televisão, outdoors e propagandas em rádios, e também com a organização de duas carreatas no Centro e bairros da cidade para intensificar a divulgação junto à população.

A Ação de Recuperação de Crédito também integrou a Campanha Natal de Prêmios 2014, com o objetivo de estimular os inadimplentes a quitarem as suas dívidas, fomentar as vendas de final de ano e a competitividade dos associados. Para isso, a CDL intensificou o atendimento do Balcão de Negociação, durante o período de final-de-ano.

O último evento de confraternização de 2014 da classe lojista ocorreu em dezembro e contou com a presença do professor Pachecão, que releveu os segredos do sucesso. Na oportunidade participaram mais de 500 associados.



PROJETO “A CASA É SUA” LEVA O ASSOCIADO PARA DENTRO DA ENTIDADE

Para promover uma aproximação maior entre entidade e associados, a CDL está desenvolvendo o projeto de relacionamento *A Casa é Sua*.

A iniciativa consiste em uma visita dos associados à sede da CDL, após a última reunião-almoço de cada mês. Como o nome já diz, o projeto quer trazer o associado para dentro da entidade e fazer com que ele realmente se sinta em casa.



NOVA CENTRAL DE RELACIONAMENTO SERÁ O CANAL DIRETO ENTRE ASSOCIADO E ENTIDADE

Para melhor atender aos seus associados ampliando a transparência, a CDL Caxias criou um novo canal. A Central de Atendimento está sendo estruturada para acolher as solicitações, oferecendo informações e orientações sobre os produtos e serviços.

SELO 50 ANOS

A CDL Caxias do Sul se prepara para a comemoração de seus 50 anos de fundação em 2015. Uma das primeiras ações, ainda neste ano e que faz parte de uma extensa programação que culmina na data do aniversário, foi o lançamento de selo especial para marcar visualmente as cinco décadas de forte atuação em prol da classe lojista da cidade.



AUMENTA A REPRESENTAÇÃO POLÍTICA

Uma entidade com a importância social e econômica da CDL Caxias não pode ficar alheia às questões da sociedade em que está inserida. Por isso, cada vez mais, a CDL tem participação fundamental e decisiva em assuntos que afetam a vida cotidiana não apenas de seus associados, mas também de todos os caxienses. Uma mostra desse envolvimento e dessa preocupação com a sociedade está na série de ações e atividades que a entidade participa anualmente. Nesta gestão a entidade esteve presente em 214 reuniões de conselhos municipais, sendo representada por seus Diretores.

A CDL tem atuação efetiva no Conselho Municipal de Segurança, sendo uma das grandes apoiadoras dos órgãos de segurança nas ações com a Operação Papai Noel, que todos os anos é realizada na época das festas de fim de ano, com o objetivo de reduzir os delitos contra o comerciante e também contra quem vai às compras.

Ainda na defesa de seus associados, a CDL também segue o combate ao comércio ilegal de rua e feiras itinerantes, bem como atuação no que diz respeito a Lei de Comunicação Visual, fiscalizando e cobrando medidas que coíbam práticas que lesam quem trabalha na legalidade e cumpre com as obrigações.

A CDL ainda busca mediar soluções para problemas ocasionados pelos estacionamentos na área central da cidade e dos containers de lixo colocados em frente aos estabelecimentos, dentre outras questões que afetam o comércio caxiense.



Diretores representantes junto aos Conselhos Municipais:

CMTT - Margarete Tomasini bender (CIC) e Valmor Concato (CDL)
COMDICA - Sérgio Formolo
COMEC - Julian Bianchini e Ivonei Pioner
COMIC - Ricardo Comandulli, Ângela de Cássia Freire e Carmen Dalcin
CMC - Cláudia Sassi
COMSEA - Renato Luiz Fedrizzi
COMSEPLAN - Oscar Angelo Panozzo e Analice Carrer
CMDS - Jackson Campani (Presidente do Conselho) e Rui Cassina
COMTUR - Gabriele Piccoli e Rodrigo Paglioli
COMISSÃO PRÓ-SEGURANÇA PÚBLICA - Rui Cassina
CONSELHO DELIBERATIVO DA FUNDAÇÃO CAXIAS - Renato Luiz Fedrizzi e Nadir Vanassi
CAXIAS DO SUL CONVENTIONS, VISITORS BUREAU - Eduarda Dagostini
COMTCNA - SECRETARIA DO MEIO AMBIENTE - Mário Formolo
CONSELHO ESTRATÉGICO DA LA SALLE BUSINESS SCHOOL CAXIAS DO SUL - Paulo R. Magnani
COMISSÃO DE ENERGIA DA CIC - Vitor de Carvalho
COMITÉ ECOEFICIÊNCIA DA SERRA GAÚCHA - RESÍDUOS SÓLIDOS - Fernando Bertotto
CONSEPRO/MOCovi - Jackson Campani

CONVENÇÃO ESTADUAL LOJISTA 2015 SERÁ REALIZADA EM CAXIAS PELA CDL

No ano em que comemora 50 anos de existência, a CDL Caxias do Sul será anfitriã e promotora, junto com a FCDL-RS, da 46ª Convenção Estadual Lojista. Depois do anúncio oficial feito na última Convenção realizada no mês de agosto em Bento Gonçalves já iniciaram os preparativos para a organização do evento que vai reunir toda a classe lojista do Rio Grande do Sul de 13 e 14 de agosto de 2015, no Centro de Eventos da Festa da Uva, em Caxias do Sul. Lideranças da CDL Caxias, FCDL-RS, Prefeitura, Sebrae-RS, CDL de Bento e da Festa da Uva reuniram-se este ano para alinhar os detalhes para o evento que promete ser o melhor e maior realizado até hoje.



NOVA MARCA DA CDL CAXIAS ACOMPANHA TENDÊNCIA NACIONAL

O Sistema CNDL modernizou sua família de marcas: CNDL, FCDL, CDL, CDL Jovem e SPC Brasil ganharam uma identidade visual mais moderna e atual. A CDL Caxias acompanhou a modernização proposta pela Confederação, padronizando toda a sua comunicação com a nova marca.

As novas marcas trazem a nau fenícia utilizada nas identidades antigas, porém com traços atuais representando o processo contínuo de transformação e o desenvolvimento do movimento lojista, de seus associados e do varejo brasileiro.

O objetivo da mudança, alcançada após um longo trabalho de pesquisa e discussão, é, além de padronizar as marcas das entidades, consolidar uma imagem única para todo o Movimento Lojista.

A mudança traz importantes atributos que condizem com o movimento lojista como força, inovação, seriedade, visibilidade, evolução, alegria, presença e brasilidade.





Relatório de Ações Sociais 2013 - 2014

Aprimorar a participação na sociedade

Linha da Pequena Empresa percorre bairros da cidade incentivando o empreendedorismo

Na cidade onde existe uma empresa para cada sete habitantes, facilitar a formalização de novos empreendimentos e apoiar a gestão dos que já existem é um trabalho contínuo. Para isso foi criada a Linha da Pequena Empresa, que percorre os bairros de Caxias do Sul semanalmente, tornando-se acessível aos caxienses. Nestes quase dois anos de atendimento do Programa, mais de 4.400 pessoas já formalizaram seus empreendimentos de forma gratuita dentro do ônibus adaptado.

Dentro do ônibus, empresários ou futuros empreendedores podem obter informações e orientações sobre o uso do crédito e soluções integradas de crédito como: SPC, CDL Cobrança e Balcão de Negociação. Também são divulgadas as facilidades exclusivas para os associados da CDL como: CDL Empregos, convênios de telefonia e planos de saúde corporativos. São vantagens competitivas para o pequeno empreendedor que poder a vir associar-se à entidade. A Linha da Pequena Empresa é uma parceria do Sebrae/RS com a CDL, a Prefeitura Municipal de Caxias do Sul e a Visate.



Programa Pescar forma cidadãos e profissionais de sucesso

O Pescar da CDL/Prefeitura vai além das aulas na sede da entidade, onde os jovens, em situação de vulnerabilidade social inseridos no projeto, têm a oportunidade de aprender e crescer profissionalmente.

Além da formação para a atividade do varejo, os alunos também têm a oportunidade de colocar em prática ações de responsabilidade social e de valorização ao próximo. Mais do que ensinar, o Projeto Pescar quer transmitir valores e princípios aos adolescentes transformando-os em cidadãos e profissionais de sucesso na sociedade.



CDL incentiva associados a doarem porcentagem do Imposto de Renda ao COMDICA



Às vésperas do período de declaração, a CDL tentou sensibilizar empresas e cidadãos quanto à importância de destinação do Imposto de Renda devido, tanto de pessoas físicas (6%), quanto jurídicas (1%), ao Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente (FMDCA). O Fundo é o instrumento legal pelo qual a Prefeitura Municipal de Caxias do Sul destina parte dos recursos

captados para as entidades de atendimento à criança e ao adolescente em situação de vulnerabilidade, nas áreas de proteção, prevenção e recuperação. Os recursos do Fundo financiam os projetos das entidades da cidade, que são previamente apreciados e aprovados pelo Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Caxias do Sul (COMDICA).

CDL Jovem espalha generosidade, bondade e respeito por um trânsito mais humanizado em Caxias

A tradicional Campanha *Não Quero Morrer no Trânsito* da CDL Jovem de Caxias do Sul seguiu sua trajetória de sucesso e superação a cada ano, ultrapassando as expectativas dos integrantes. Em 2013, as ações executadas atraíram os olhares da sociedade nas redes sociais com o mote #façominhaparte e a adesão de personalidades caxienses, como soberanas da Festa da Uva, técnico da Seleção Brasileira Felipe Scolari e Frei Jaime Bettega, que emprestaram suas imagens para se engajar na causa. Já em 2014, as atividades ganharam um toque de calor humano na intenção de passar uma mensagem de gentileza, bondade e respeito nos diferentes modais de trânsito.



CDL participa do Glamour Girl 2014



As entidades do comércio – CDL e Sindilojas – participaram do concurso Glamour Girl em apoio ao trabalho da Liga Feminina de Combate ao Câncer de Caxias do Sul, que presta assistência aos pacientes com câncer em situação de vulnerabilidade da cidade. Em 2013, a representante da entidade foi Lúcia Brustolin, de 15 anos, estudante do ensino médio no Colégio São Carlos e filha de José Carlos Brustolin e Lisandra Susin. Já em 2014, a candidata foi Stephanie Monareto Brugalli, de 16 anos, estudante do Colégio São José e filha de Max Brugalli e Marta Regina Monareto.

CDL presente na Festa da Uva 2014

Seguindo a tradição de participar do concurso de escolha da Rainha e Princesas da Festa Nacional da Uva, a CDL, o Sindilojas e o Sindigêneros apoiaram a estudante de Arquitetura e Urbanismo Helena Losekann Marcon. A jovem é a embaixatriz da Festa da Uva 2014 que representa as entidades do comércio.



CDL chama a atenção para Campanha Outubro Rosa

A CDL Caxias esteve engajada na campanha mundial Outubro Rosa.

A entidade chamou a atenção das mulheres para a prevenção e combate ao câncer de mama com assinatura de e-mail personalizada, banner e matéria no site da entidade.



Homens na Cozinha repassou mais de 1 milhão e trezentos mil reais para entidades assistenciais

Nas edições do jantar beneficente "Uomo na Cucina" –Homens na Cozinha, entre os anos 2013/2014 foram atendidos 44 projetos de entidades sociais, e repassados 418 mil reais. As entidades contempladas, que apresentaram projetos à Fundação Caxias foram: Apadev, Apae, Associação Criança Feliz, Associação dos Renais Crônicos de Caxias do Sul, Associação Educacional Helen Keller, Associação Mão Amiga, Casa Anjos Voluntários, Centro Assistencial Voluntários Sem Fronteiras, Centro Cultural Espírita Jardelino Ramos, Comunidade Terapêutica Centro Vita, Comdica, Instituto Cidadão Integral, Cruz Vermelha, Fundação Caxias, Lar da Velhice São Francisco de Assis, Life Made, Lefan, Liga Feminina de Combate ao Câncer, Parceiros Voluntários, Pastoral da Criança, Patna, Rotary Clube Ana Rech e Sociedade Espírita Amor e Caridade – Escola de Educação Infantil Tia Laura.

O evento seguiu o formato de sucesso dos anos anteriores e contou com 40 cozinhas, 160 chefs, 1.600 participantes e cerca de 400 profissionais envolvidos. Desde 2002, o evento arrecadou mais de R\$1.318.000,00 e beneficiou 134 projetos sociais.



Campanha do Agasalho tem apoio da CDL

O espírito de solidariedade é estimulado anualmente antes do frio chegar em Caxias do Sul com a Campanha do Agasalho. Reconhecidas por sua credibilidade e sucesso, as edições da campanha, realizadas pela Fundação Caxias, em 2013 e 2014 tiveram o apoio da CDL.

Os moradores em situação de vulnerabilidade social da cidade foram beneficiados com milhares de roupas, calçados e cobertores, entre outros donativos.



Caxias na Festa: mais vendas no comércio durante Festa da Uva



Com o objetivo de fomentar as vendas no varejo antes, durante e depois da Festa Nacional da Uva 2014, as entidades do comércio caxiense – CDL Caxias, Sindilojas e Sindigêneros –, em parceria com a Prefeitura Municipal de Caxias do Sul

e a Festa Nacional da Uva, realizaram pela primeira vez a Campanha Caxias na Festa. Com o objetivo de aproximar ainda mais os estabelecimentos comerciais da principal festa da cidade, os associados foram convidados a adquirir, junto às entidades, kit da ação que continha ingressos para o evento, adesivos para decoração da vitrina, bem como etiquetas Festa da Uva para expor os produtos que estiveram contemplados na Campanha.

A Campanha foi dividida em duas fases: na primeira, antes da Festa, o consumidor procurou os estabelecimentos participantes e identificados e ganhou ingressos cortesia na compra de produtos com a etiqueta Caxias na Festa. Já na segunda fase, depois de utilizado o ingresso, ele valia desconto nos estabelecimentos participantes. Os turistas e os caxienses localizavam os estabelecimentos comerciais participantes pelo adesivo da campanha na vitrina e também pelo Guia Caxias na Festa, distribuído gratuitamente, com informações dos locais onde os ingressos podiam ser trocados por descontos nas compras.



CDL, Prefeitura e Sebrae/RS apoiam artesanato local

A CDL Caxias, em parceria com o Sebrae/RS e a Prefeitura Municipal de Caxias do Sul, criou um espaço para os associados do comércio de artesanato exporem e comercializarem seus produtos na Festa Nacional da Uva 2014. No estande *Feito à Mão* foram vendidos produtos de artesanato das empresas que participam dos projetos coletivos do Sebrae/RS, artesãos filiados à CDL e um grupo apoiado pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego de Caxias do Sul. A iniciativa teve o objetivo de apoiar a sustentabilidade do artesanato.



Uma parceria que dá mais brilho para o Natal caxiense

O Natal de Caxias do Sul tem muito mais brilho devido a uma parceria entre a Câmara de Dirigentes Lojistas e a Prefeitura Municipal. A entidade, além de incentivar os associados a decorarem suas lojas, também é a responsável pelo Natal Brilha. A CDL teve participação determinante na decoração natalina na área central do município, composta por árvore de 15 metros de altura, iluminação especial, decoração natalina da praça Dante Alighieri com o diferencial dos Papais Noéis robotizados, que realizaram apresentações.

Além desta iniciativa, a CDL apoiou a Rua do Papai Noel. Organizada por um grupo de lojistas da Avenida Júlio de Castilhos, na quadra entre as ruas Marquês do Herval e a Borges de Medeiros, a ação incorpora o espírito natalino com decoração alusiva no espaço urbano.



CDL Caxias se engaja na Campanha McDia Feliz

A diretoria da CDL Caxias se envolveu nas Campanhas do McDia Feliz, realizadas anualmente no dia 30 de agosto. Os diretores da entidade adquiriram tíquetes antecipados do sanduíche Big Mac em benefício à Associação de Amparo à Criança e ao Adolescente com Câncer da Serra Gaúcha (Domus), que recebe repasse do Instituto Ronald McDonald e aplica nas despesas da casa que acolhe crianças e adolescentes e acompanhantes durante tratamento quimioterápico no Hospital Geral.

VAMOS TRANSFORMAR BIG MAC™ EM SORRISOS

A cada ano, todo mundo se reúne no McDonald's para um dia e uma causa especial: o McDia Feliz. O dia em que toda a venda de Big Mac, exceto alguns impostos, é revertida para instituições que lutam pela cura do câncer infantojuvenil. Mais de 30 mil crianças, adolescentes e suas famílias são beneficiadas por ano. **Participe do McDia Feliz e transforme Big Mac em sorrisos.**



Equilíbrio Financeiro

Na CDL Caxias o controle da receita e das despesas é importante para que a entidade continue cumprindo seu papel. Por isso, suas lideranças, diretores, gerentes, coordenadores e funcionários estão constantemente preocupados com este assunto. Tanto que Resultados é o critério de excelência que faz o fechamento, com louvor, do planejamento estratégico da CDL.

Com o objetivo de conquistar o equilíbrio financeiro da entidade foram criadas duas estratégias: aumentar a receita e reduzir os custos. Nesta perspectiva financeira, o Planejamento Estratégico da CDL definiu como norte a criação de novos indicadores de desempenho para que os associados, atualmente os financiadores da entidade, possam ter o retorno de seus investimentos.

A evolução de 2012 para 2013:

Receitas	representaram um crescimento de 4,20%;
Custos/Despesas	representaram um aumento de 1,40%.

A evolução de 2013 para 2014:

Receitas	representaram um crescimento em 2014, comparado com 2013 de 5,74%;
Custos/Despesas	representaram um aumento em 2014, comparado com 2013 de 3,25%.

Presentear

Nos faz ainda melhores!



PREMIAÇÃO:

- 1º. Fiat Uno Vivace 1.0 0km EVO FLEX 2P ano modelo 2015, ano de fabricação 2014
- 2º. Geladeira Electrolux RE31 240L • Lavadora de Roupas Brastemp 11kg • Fogão Atlas 5 Bocas
- 3º. TV LED Smart 48 Toshiba
- 4º. Tablet Samsung Galaxy Tab 3 16GB • Iphone 5S Apple 16GB 4G iOS
- 5º. Cervejeira Bierhausen 120 litros CANDENCE

PROMOÇÃO:



**Lojistas e vendedores
também serão
contemplados com
sorteio de prêmios!**

SORTEIO

**06/01/2015,
às 19h30, na Praça
Dante Alighieri.**



Sistema CNDL



Rua Sinimbu, nº1415 - Palácio do Comércio - Centro
Fone: (54)3209.9977 - CEP. 95.020-001 - CAXIAS DO SUL
Rio Grande do Sul - www.cdlcaxias.com.br