

O Lojista News

Ano 7 – Número 31 – Jul /Ago /Set de 2014



De olho nas oportunidades

Empresas realizam mudanças estratégicas
para o fortalecimento dos negócios

**Em 2015, Caxias do Sul será palco
da 46ª Convenção Estadual Lojista**

No ano em que completa 50 anos, a CDL
prepara a próxima edição do evento

**CDL Jovem inova na sua Campanha
“Não Quero Morrer no Trânsito”**

Evento ganhou novo formato,
com ações positivas

03 EDITORIAL**04 NOVIDADES**

Conheça as novidades da CDL e do segmento

05 ARTIGO**06 GESTÃO**

9ª Semana do Comércio e Serviços traz novidades do Terceiro Setor

08 CONVENÇÕES

Em 2015, Convenção Estadual de lojistas será em Caxias do Sul

10 ESPAÇO DO ASSOCIADO

Empresas abertas ao novo compartilham experiências positivas

12 IMPOSTOS

Lei da transparência começa a valer somente em 2015

13 VOLUNTARIADO

Fundação Caxias comemora 45 anos

14 RESPONSABILIDADE SOCIAL

Campanha de trânsito 2014 da CDL Jovem foca em valores e atitudes positivas

16 SEGURANÇA

Confira o que mudou com a nova legislação de combate a incêndio

18 RESPONSABILIDADE SOCIAL

Linha da Pequena Empresa apresenta resultados positivos no primeiro semestre

Expediente

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

Rua Sinimbu, 1415 - 4º andar - Centro | Caxias do Sul - RS
Fone: (54)3209.9977
cdl@cdlcaxias.com.br | relacionamento@cdlcaxias.com.br www.cdlcaxias.com.br
Ano 7 - Nº 30

Gestão 2014:

Presidente: Davenir Darci Dreher

1ª Vice-Presidente: Analice Carrer

2ª 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

Coordenação de Marketing: Rossane Rosanelli

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.

Diretorias/Departamentos

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;

Qualidade, Pesquisa e Relacionamento: Lucas Generosi e Gustavo Marques dos Santos;

SPC/Tecnologia: Milton Corlatti, Julian Bianchini, Renan Tedesco e Cristiano W. Tesser

Pavinatto; **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 - Victor Hugo Gauer e Renato Luiz Fedrizzi

COMDICA - Sérgio Formolo

COMEC - Julian Bianchini e Ivonei Pioner

COMIC - Cláudia Sassi, 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 - Rodrigo Paglioli

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:

CONSELHO ESTRATÉGICO DA LA SALLE BUSINESS SCHOOL CAXIAS DO SUL

Davenir Darci Dreher

ASSESSORIA TÉCNICA ESTADUAL/FCDL - Adriana Monteiro

AUDITOR EXTERNO - Volnei Ferreira de Castilhos

Produção e Execução

Arte, Capa e Editoração: Núcleo Comunicação Organizacional

Coordenação: Área de Marketing e Comunicação/CDL: RP Rossane Rosanelli CONRRP - 1083;

Textos: Jornalistas Patrícia Janczak MTB 12771 e Greice Tedesco MTB 14660

Núcleo Comunicação Organizacional

Impressão: Delta Print

Tiragem: 4.500 exemplares



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

Sistema CNDL





Por um varejo mais qualificado

A luta diária da CDL Caxias é pelo fortalecimento e a qualificação do varejo. Por isso, nossas ações e estratégias são pautadas no desenvolvimento dos empresários do comércio. Os nossos desafios enquanto empreendedores deste segmento não são poucos.

Nossas lojas precisam elevar a qualidade na gestão das pessoas, porque aí reside o principal segredo do sucesso das empresas. Mas para que nossas equipes possam atender melhor, prestar um bom serviço, vender com mais determinação, conquistar e manter clientes, elas dependem de um bom mix de produtos, ponto privilegiado, decoração atraente, facilidade de crédito e pagamento e preço competitivo.

Quando um estabelecimento comercial consegue aliar inteligentemente qualidade dos produtos e experiência de compra agradável, o sucesso acontece de forma natu-

ral. Outros grandes diferenciais residem no conhecimento e no gosto pela arte de vender, que deve estar impregnado na corrente sanguínea de todos – do vendedor ao dono, passando pelo gerente e por todas as demais funções existentes. A eficiência não deve se restringir a um ou dois vendedores, é preciso trabalhar o conceito de times e incorporar esse espírito coletivo e participativo para que todos estejam capacitados e motivados.

Uma loja bem-sucedida é aquela que opera um sistema criativo de vendas, atendimento e prestação de serviços aos clientes. E sistema criativo é sempre vibrante, vivo, alegre e, sobretudo, envolvente. Até quem cuida do Administrativo, por exemplo, pode e deve contribuir com suas experiências e opiniões de consumidor. Pense nisso! E conte com nossa entidade para apontar e facilitar os caminhos para o êxito dos negócios.



Foto: Gilmar Gomes

Davenir Darci Dreher
Presidente da CDL Caxias do Sul

CDL oferece solução de telefonia fixa e internet, em parceria com a NETCOMM

A CDL Caxias acaba de firmar um convênio com a NETCOMM para oferecer às empresas associadas 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. “Esta parceria além de disponibilizar produtos e serviços de qualidade vai diminuir as despesas dos associados, e assim torná-los mais competitivos”, explicou o diretor de Produtos e Serviços da CDL Caxias Oscar Angelo Panozzo.

Além de tarifas atraentes, o convênio oferece desconto para portabilidade nas linhas de telefone. Segundo Panozzo, outro relevante diferencial é a possibilidade de efetuar ligações em todo o território nacional para qualquer operadora de fixo para fixo de maneira ilimitada.

“Esse convênio tem o objetivo de atender as necessidades do lojista, especialmente de pequeno e médio porte, que busca telefonia fixa barata, sem surpresa na conta telefônica,

e custo baixo de banda larga, trabalhando com a internet com a melhor tecnologia do Brasil”, defendeu o diretor Comercial da NETCOMM, Filipe Fernandes.

A qualidade dos serviços é outra vantagem do convênio, tendo em vis-

ta que a Net opera com fibra ótica ao invés de satélite e a instalação é feita por profissionais da empresa.

Mais informações com a CDL Telefonia no telefone 54 3209-9977.

Foto: Gabriel Mendez



Entidades do comércio apresentam dossiê ao prefeito sobre comércio ilegal na cidade

Um dossiê sobre a situação dos ambulantes em Caxias do Sul foi entregue ao Prefeito de Caxias do Sul, Alceu Barbosa Velho, e ao secretário do Urbanismo, Fábio Scopel Vanin, no dia 18 de junho, pelos presidentes das entidades do comércio da cidade: Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Davenir Dreher, e Sindicato do Comércio Varejista (Sindilojas), Sadi João Donazzolo.

No material entregue pelas entidades constam fotos e informações sobre a atuação das pessoas que praticam comércio de forma ilegal nas principais ruas do centro do município. O prefeito prometeu analisar o assunto.

A 1ª vice-presidente do Sindilojas, Idalice Teresinha Manchini, e o gerente Comercial da CDL Caxias, Cícero Rech, acompanharam a reunião.



Foto: Andréia Copini

21 jovens participam da 4ª Turma do Projeto Pescar

21 jovens participam desde o dia 23 de junho da 4ª Turma do Projeto Pescar, executado pela CDL Caxias, que tem o objetivo de formar adolescentes em vulnerabilidade socioeconômica, no âmbito pessoal e profissional. No primeiro mês, foram trabalhados temas que contribuíram para o desenvolvimento pessoal dos jovens, com abrangência na descoberta do eu, família e ambiente de trabalho. Foram realizadas dinâmicas de grupo que proporcionaram que os integrantes da turma se conhecessem, e atividades para o regate de valores e princípios que contribuem à empregabilidade. Os participantes receberam a visita dos egressos de 2013 e 2012, que trouxeram dicas para ter sucesso no decorrer do curso.

Os adolescentes também foram convidados a construir projetos sociais. O espírito de solidariedade da turma surpreendeu e resultou em quatro belas iniciativas: "Dia do Abraço", ação na Praça Dante Alighieri; "Aconchego Feliz", no Lar da Velhice São Francisco de Assis; "Doações Felizes" nos albergues; e "Um dia Especial", tarde com grupo Conviver.

Os jovens vão realizar atividades mensais nestes locais de agosto a março de 2015.

O Projeto Pescar da CDL se iniciou em 2011 e já formou mais de 45 jovens, a maioria já inserida no mercado de trabalho. Os estudantes recebem a formação em Inicia-

ção Profissional em Operações para o Comércio, com aulas práticas, teóricas e de cidadania. O Projeto Pescar da CDL é uma iniciativa da entidade em parceria com a Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego.

Foto: Luciani Kist





Como você administra seu tempo para “pensar”?

O tempo é o grande inimigo de todos, quer seja no âmbito profissional, quer seja no pessoal. Em um diálogo, normalmente a resposta para a tradicional pergunta: “E aí, como vai?” é: “Correndo bastante”. Essa correria já se tornou parte do dia a dia. O grande problema é que se não administramos nosso tempo para “pensar”, vivemos da rotina e ficamos sempre no mesmo lugar. Precisamos nos organizar para planejar nossa vida e podermos fazer algo para melhorar, mas para isso é necessário ter a gestão sobre o tempo. Outro grande vilão é o smartphone. Dependendo da pessoa, ela pode perder até 15% do seu dia em função deles. Pessoas que não têm muito “foco” são as que mais perdem tempo nessas feramentas.

Os manuais de administração mostram que as pessoas deveriam seguir a regra do 80/20. Ou seja, 80% do tempo dedicado à operação e 20% para pensar. Nos gestores, essa regra se inverte, justamente para poder pensar mais do que operacionalizar. Nas lideranças uma das causas da falta de tempo é a centralização. O ato de não delegar as atividades operacionais acaba muitas vezes ocupando tempo demais do gestor e ele está deixando de fazer o que é de sua responsabilidade, que é “pensar”.

A disciplina e planejamento são fundamentais para conseguir melho-

res resultados em nossos dias. Sem um método e foco para realizar o que nos comprometemos não atingiremos nosso objetivo. É, necessário fazer na noite anterior ou na primeira hora do dia um plano de trabalho. Isso mesmo! Liste o que você vai fazer no dia com tópicos e prazos para cumprir. Essa é a melhor forma, pois se não tivermos uma meta, qualquer coisa que fizermos durante o dia vai estar bom. Um dos grandes cuidados são as “entradas” de assuntos que não foram planejados e que vêm de demandas de outras pessoas. É preciso filtrar todas essas demandas extras pelas prioritárias, caso contrário o essencial vai se perder no tempo e não será possível atingir os objetivos do dia.

Administrar o tempo é a melhor forma de organizar sua vida. Ter “tempo para pensar” é que vai fazer a diferença na busca de seus objetivos pessoais e profissionais. Organize-se para fazer realmente o que gostaria de fazer. Possivelmente você não consegue fazer hoje porque anda tão ocupado com tarefas urgentes na sua rotina, mas muitas delas não são tão urgentes ou prioritárias, que não lhe sobre tempo. Quem tem tempo, muitas vezes, não é porque faz pouco, é porque sabe administrar o tempo que tem. Porém, se esse for o seu caso, aproveite para usar esse “tempo ocioso” para pensar e planejar sua vida.

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

“As pessoas comuns se preocupam apenas em passar o tempo, as que têm talento, em utilizá-lo”.

Arthur Schopenhauer.

ARTIGO

caxias ^{do} *Sul*
para todos os sentidos

www.caxias.tur.br
0800.541.1875

Secretaria do Turismo



Prefeitura de
Caxias
do Sul, da Fé e do Trabalho



9ª Semana do Comércio e Serviços de Caxias do Sul comemora sucesso de público e qualidade das palestras

A 9ª Semana do Comércio e Serviços de Caxias do Sul, realizada de 14 a 18 de julho por nove entidades, entre elas a CDL Caxias, surpreendeu pelo aumento do público participante e pela qualidade das palestras da programação. O lançamento ocorreu durante reunião-almoço na Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul, alusiva ao Dia do Comerciante. O encontro contou com palestra do novo presidente do Sistema da Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Rio Grande do Sul (Fecomércio-RS), Luiz Carlos Bohn. Entre as falas do líder da entidade estiveram a defesa da diminuição do gigantismo do Estado; menor interferência dos governos na regulação dos negócios; a reforma tributária e a modernização das relações trabalhistas.

“Vocês têm fé em tantas coisas, por que não colocam um por cento de fé em si mesmos e corram atrás de seus sonhos? O ser humano tem uma capacidade absurda de realizar as coisas, basta ousar.” Esta foi a mensagem do professor de Educação Física Steven Dubner, durante sua palestra, que lotou o auditório do Teatro Pedro Parenti, da Casa da Cultura.

Afinal, o que está acontecendo com o mercado de trabalho brasilei-

ro? Esta pergunta foi respondida pela Economista-chefe da Assessoria Econômica do Sistema Fecomércio-RS/Sesc/Senac, Patrícia Palermo, em palestra realizada no Auditório do SESC. Para ajudar os empresários na atração e retenção de profissionais, a economista apresentou cinco pilares que sustentam o empregado no mercado de trabalho: remuneração; ambiente de trabalho (questões físicas e de relacionamento); reconhecimento; desafio; e casamento de valores entre a empresa e o funcionário. “Ninguém vai embora de uma empresa por R\$50. Quando isso acontece, estejam certos de que as outras coisas falaram mais alto”, frisou.

“O ser humano gosta de mudança, mas não gosta de mudar”, definiu Ricardo Leite, palestrante responsável pelo encerramento da 9ª Semana do Comércio e Serviços de Caxias do Sul. Ele falou sobre o tema “Motivação para vencer desafios”. Segundo Ricardo, a dificuldade de muitas pessoas é lidar com as novidades, com o mundo novo que se instala, o que faz as pessoas desanimarem. “Quando falamos em vencer desafios, falamos em excelência. Quando a pessoa se dispõe a evoluir sabe que vai se incomodar mais, mas o prêmio é maior. Na verdade o que existe é automotivação. Buscar isso depende de cada um”, salientou.



“O ser humano gosta de mudança, mas não gosta de mudar”, definiu Ricardo Leite, último palestrante da Semana do Comércio e Serviços

Fotos: Alencar Turella



“Vocês têm fé em tantas coisas, por que não colocam um por cento de fé em si mesmos e corram atrás de seus sonhos?”, sugeriu o palestrante Steven Dubner

A Semana do Comércio e Serviços foi promovida pela CDL, CIC, Sebrae, Seprorgs, Sindilojas, SHRBS, Sindigêneros, Sirecom, Prefeitura de Caxias do Sul, por meio da Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego, com o apoio institucional da Fecomércio-RS.

Alegria no Almoço do Dia do Comerciante

O tradicional Almoço do Dia do Comerciante reuniu aproximadamente mil pessoas, que lotaram o Salão Paroquial da Igreja Imaculada Conceição (Capuchinhos) para celebrar a data, comemorada oficialmente no dia 16 de julho.

O almoço é realizado anualmente pelas entidades Sindilojas, CDL e Sindigêneros. Nesta edição, os lojistas associados, diretores e conselheiros das entidades, autoridades, todos acompanhados de suas famílias, foram recepcionados pela Dona Bastiana, personagem do ator Davi de Souza. No final de sua participação, a "vó" fez uma selfie com os presentes.



A economista Patrícia Palermo falou sobre o que está acontecendo com o mercado de trabalho brasileiro



Participantes do almoço do Dia do Comerciante fazem selfie com Dona Bastiana, personagem do ator Davi de Souza



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

Convenção Estadual Lojista 2015 ocorre em Caxias do Sul

Anúncio e convite oficial foram feitos durante Convenção em Bento Gonçalves

Em 2015, ano em que a CDL Caxias comemora seus 50 anos, a entidade organiza, em parceria com a FCD-RS, a 46ª Convenção Estadual Lojista em Caxias do Sul. O anúncio foi feito para mais de duas mil pessoas durante a Convenção deste ano, realizada no Parque de Eventos, na cidade de Bento Gonçalves, nos dias 14 e 15 de agosto.

Uma comitiva da cidade composta pelo presidente da CDL Caxias, Davenir Dreher, o vice-prefeito de Caxias do Sul, Antonio Feldmann, o titular da Secretaria Municipal do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego, Francisco Spianorello, a vice-presidente da CDL Caxias Analice Carrer e a embaixatriz da Festa da Uva 2014, representante da entidade, Helena Losekann Marcon, participaram da solenidade que confirmou o município como sede do próximo evento.

Dreher e Feldmann discursaram e fizeram o convite oficial, prece-

dido da exibição de vídeo institucional sobre a próxima edição do evento. "O ano de 2015 vai marcar 140 anos da imigração italiana e 125 anos da emancipação política da cidade de Caxias do Sul. Queremos fazer o convite para que todos estejam presentes. Nossa 46ª Convenção Lojista tem que ter a marca da integração da Serra Gaúcha", comentou Feldmann.

O presidente da CDL Caxias ressaltou que Bento Gonçalves foi um grande exemplo na organização do encontro. "Foi uma honra muito grande estar presente numa cidade tão pujante como Bento Gonçalves. Vimos aqui para aprender a fazer uma Convenção maravilhosa como essa. Caxias do Sul é um dos polos metalmeccânicos mais importantes e estamos começando a trabalhar mais o turismo da boa vizinhança e do respeito ao consumidor. Queremos levar esse bom espírito que vimos em Bento Gonçalves para Caxias do Sul", definiu Dreher.



Houve ainda a apresentação do Quarteto de Saxofones da Orquestra Municipal de Sopro, de Caxias do Sul, que encantou o público ao executar canções aos presentes. A comitiva da cidade também entregou brindes aos participantes do evento para reforçar a ação de divulgação.

A Convenção Estadual Lojista, em 2015, será realizada nos dias 13 e 14 de agosto, no Centro de Eventos da Festa da Uva.

Fotos: Jeferson Soldi



Novas ideias e mudanças de conceitos para o varejo

Após dois dias de atividades, líderes do movimento lojista e empreendedores de diversas partes do Rio Grande do Sul saíram de Bento Gonçalves com alguns conceitos revistos e com muitas novas ideias para os negócios. O tema central da Convenção Estadual Lojista foi a Qualidade no Varejo, presente nas exposições de renomados especialistas em marketing, consumo, gestão e comportamento.

A palestra inaugural do evento trouxe interessantes reflexões sobre a mudança na postura e no comportamento com vendas. Com 22 anos de experiência na área de vendas, Chico Ferraz, eleito Vendedor de Ouro e Supervisor de Ouro da General Motors, defendeu a importância de fatores decisivos para o sucesso: motivação, planejamento, atitude, bom humor, empatia, determinação, inovação, persistência e ambição.

Ensinamentos da teoria de Henry Ford e exemplos de funcionamento de uma fábrica comparados ao modelo atual foram a inspiração da fala de Tiago Mattos, co-fundador da Perestroika. A provocação foi levada aos participantes diante de um novo cenário baseado na tecnologia e em um ritmo absolutamente dife-

rente do que se via no passado. "O mundo de hoje é não linear, conectado e imprevisível. O problema é que muitas pessoas são industriais, vivendo em um mundo digital", opinou.

A palestra intitulada "Revolução do Consumo no Brasil" foi apresentada pela mestrandia em Administração de Empresas Larissa Kummel. Ela trouxe ensinamentos sobre características individuais de homens e mulheres, idosos, crianças e outros perfis de públicos.

Na sequência, o profissional coach Gabriel Carneiro abordou a temática "A Vida que Você Faz". "A qualidade começa no 'eu', no processo individual. É quando eu me proponho a ter mais qualidade nas minhas relações e na minha vida. A partir do "eu" é que criamos o 'nós'", comentou Carneiro.

A criatividade em tempo de normalidade foi o assunto trazido pelo administrador de Empresas e professor universitário Frei Jaime Bettega. "A qualidade passa pela vida das pessoas, e a maior ocupação do ser humano é justamente a vida. Portanto, precisamos de normalidade com momentos extraordinários, e viver a normalidade supõe criatividade", declarou.

A programação contou ainda com exposição do mestre em Marketing e Gestão Estratégica João Stringhini, que discorreu sobre marketing para quem quer sucesso no varejo. Ele apresentou informações sobre quatro itens fundamentais para o varejo: marketing, produto, marca e ideias. "É preciso entender as pessoas e dedicar tempo e reflexões sobre o que elas desejam para que assim tornem-se ou não o público-alvo. Avalie as pessoas que entram na sua empresa dez minutos por dia, veja para que

A CDL Caxias sorteou cortesia entre os convencionais de uma inscrição com hospedagem para duas pessoas para a Convenção Estadual de 2015. O ganhador foi Gilberto Fiorenza de Souza da CDL de Santiago/RS.

lado da loja elas costumam seguir, por exemplo", disse.

O encerramento foi com a palestra do renomado palestrante Clóvis de Barros Filho fazendo um "Convite à Realidade". "Você é o maior especialista de você mesmo. Não existe cartilha pronta. Assume a tua responsabilidade com todos os riscos, porque não tem vida pronta. O prazer e o respeito são valores que ajudam e para atribuir valor é preciso ter referência. Não existe fórmula pra vida boa, por isso ela vale a pena", falou.

Convenção Nacional oportunizou aprimoramento da atuação no comércio

A CDL e a CDL Jovem estiveram presentes na Convenção Nacional do Comércio Lojista, realizada pela CNDL, nos dias 17, 18, 19 e 20 de setembro na Costa do Sauípe, Bahia. O evento teve a finalidade de proporcionar mudanças culturais aos participantes, no sentido de promover o crescimento da classe, a partir do aumento do conhecimento e do desenvolvimento de novos negócios, além da importância do convívio e da troca de experiências.



Foto: Jefferson Soffi



A mudança como estratégia de sustentabilidade dos negócios

Três empresas caxienses de sucesso contam como souberam, mesmo com cenário atual, progredir

As empresas mudam para ganhar. E este ganho nem sempre é financeiro, mas uma coisa é certa: o progresso depende das mudanças. O professor e palestrante em Gestão Estratégica, cursos de MBA e formação para Gestores Marcelo Correa Medeiros salienta que a postura de desatenção e passividade das empresas com relação ao cenário atual é grave e pode acarretar perda de talentos, conhecimento, competitividade e de mercado, comprometendo inclusive a continuidade e sustentabilidade do empreendimento ao longo do tempo. Para ele, o segredo do sucesso está em “desaprender e aprender a aprender”.

Em Caxias do Sul, muitos gestores estão atuando de forma proativa e se antecipam às novidades. Vamos contar três exemplos de empresas locais que aproveitaram oportunidades e hoje colhem bons frutos.

De confecção a franquia

A grife Nina Morena começou como uma confecção de roupas femininas para as lojas do Estado. Em 2005, impulsionados pela fidelização e crescente conquista da marca junto ao público feminino, foi aberta a primeira loja da marca em Caxias do Sul, uma atitude pioneira para a época.

Depois de investir em filiais, que comprovaram e consolidaram a força da marca, foi percebido um nicho de mercado que vem chamando a atenção de muitos empreendedores: as franquias. Assim, Porto Alegre recebeu a primeira franquia da loja em 2013.

Atentos ao público-alvo – jovens que valorizam e se identificam com marcas que pensam no bem coletivo –, foi criada recentemente a Nina Morena Recycled. A ideia do gerente de Marketing da empresa, Bruno Moraes, lhe rendeu o prêmio Jovem Talento Empreendedor no ano de 2013. Ele explica que a campanha ecológica desenvolve uma peça por coleção com tecido 100% reciclado. “Cada unidade vendida resulta no plantio de uma árvore na reserva ecológica de São Francisco do



Foto: Armino Pessal

Nina Morena

Sul, uma parceria da empresa com o instituto COMAR”, comemora Bruno.

Sem medo de mudar

Você já se perguntou: Como o cliente percebe o meu negócio? A loja Marli Trentin fez esse questionamento e a resposta foi surpreendente. Ao ser identificada pelo consumidor como uma loja de perfil clássico e voltada para a decoração, a empresa precisou rever seu posicionamento no mercado. A gerente Administrativa da Marli Trentin, Jordana Trentin, conta que recentemente a empresa renovou a marca, os produtos comercializados e até os clientes atendidos. “Essa mudança visou deixar a loja mais prática, mais simples. O que nós queremos mostrar para o mercado é que temos produtos para todas as ocasiões. Não que antes não tivéssemos, mas não estávamos mostrando isso de maneira adequada”, revela.

Jordana explica que as transformações, inclusive no espaço físico e na disposição dos produtos dentro da loja, geraram a possibilidade de atender a um público diferente (e que cresce cada vez mais), que busca praticidade e gosta de receber os amigos em casa.

Na loja Marli Trentin a inovação é uma premissa de

trabalho, que inclusive já rendeu o Global Innovator Award/2011 – um reconhecimento internacional na categoria de melhor loja de utilidades do mundo. “Entendemos como grande diferencial da nossa empresa a busca pela inovação. Temos uma constante preocupação em servir bem o cliente. Gostamos que ele saia surpreendido da loja, tanto com o atendimento, como com o produto, embalagem etc. Isto de certa forma é uma das melhores ações de marketing que praticamos, pois temos nossos clientes como divulgadores da marca”, define a gerente.

Foto: Fotos Scalco



Marli Trentin



Foto: Luiz Chaves

Foco no cliente

De olho na evolução do seu mercado de atuação – venda e locação de trajes para eventos sociais –, a empresária Cláudia Sassi conquistou a liderança e preferência no ramo em Caxias do Sul ao investir na segmentação, com o intuito de atingir públicos com exigências e realidades distintas. Partícipe do mundo da moda desde os 14 anos, quando atuava como modelo, ela iniciou aos 19 anos uma confecção própria, e em 1994 abriu uma pequena boutique de trajes de festa, que se expandiu até se tornar o Grupo Orus Noivas e Festas.

As três lojas em Caxias do Sul comandadas por Cláudia nasceram para atender aos filões de mercado percebidos por ela, com o diferencial da consultoria de estilo para cada cliente. A recente Orus Noivas atende ao público feminino completo de casamentos e eventos (o que inclui



Orus Noivas

noivas, madrinhas, aniversariantes de 15 anos e formandas), com o diferencial exclusivo da venda de vestidos de grifes internacionais e primeira locação. Já a Orus Festas é focada em vestidos de festa e trajes

masculinos somente para locação. E a Araz Noivas e Festas dispõe de trajes para noivos e festas com preços mais acessíveis ao mercado.

ESPAÇO DO ASSOCIADO

Boccati recebe Troféu Ítalo Victor Bersani na categoria Comércio



Foto: Julio Soares

A CDL Caxias parabeniza a Boccati pela conquista do Troféu Ítalo Victor Bersani 2014, na categoria Comércio, conferido pela Câmara de Indústria, Comércio e Serviços (CIC) de Caxias do Sul, durante reunião-almoço do dia 07 de julho, na sede da entidade.

Há 19 anos no mercado, a Boccati é referência nacional no segmento de presentes empresariais e oferece aos clientes de todo o Brasil – através de sua página de compras na internet – uma linha completa de produtos. Além de funcionar como varejo, a marca atua no atacado comercializando produtos próprios em mais de 300 lojas de vinhos do País. O diretor da Bocatti, Julio Cesar D'Agostini, comenta que o grupo de profissionais da empresa está extremamente contente e orgulhoso com esta conquista, que, na opinião dele, é fruto do trabalho coletivo. "Sozinho a gente não faz nada. Nossos funcionários são comprometidos em todos os setores. Para ter uma ideia, as pessoas não sabem quem é o proprietário de tão bem que são recebidas", revelou D'Agostini.

Prazo maior para adequação da Lei da Transparência é saudada pelo varejo gaúcho

Documentos fiscais de venda de mercadoria e serviços para o consumidor deverão conter valor aproximado de tributos para formação do preço de venda, mas flexibilização do prazo alivia lojistas que podem se preparar para mudança

Quando foi sancionada, a Lei 12.741/2012, “Lei da Transparência” ou “Lei de Olho no Imposto”, determinou que empresas divulgassem em seus documentos fiscais o valor da tributação federal, estadual e municipal que incidiam no preço final dos serviços ou produtos oferecidos. O prazo determinado para declarar era 08 de junho de 2014, mas através da Medida Provisória 649/2014 (publicada em 06 de junho de 2014) o prazo foi alterado para o dia 1º de janeiro de 2015. A medida foi bem recebida pelo comércio que trabalha agora para colocar em prática as mudanças necessárias.

O adiamento do prazo auxilia os estabelecimentos comerciais que ainda não discriminam os valores em suas notas, muitas vezes, devido a dúvidas de como fazê-lo. Conforme o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL-RS) Vitor Augusto Koch, é necessário que o poder público promova ações de orientação para deixar claro como

será exigida a transparência.

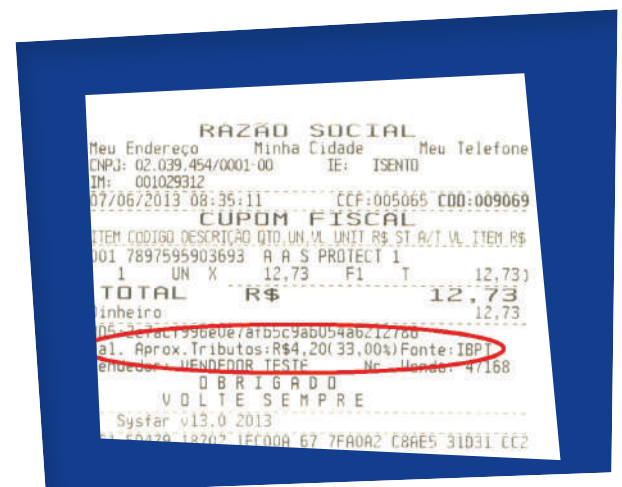
“Atualmente, é possível comprar o mesmo produto em duas lojas diferentes, e encontrar índices de tributos distintos. Isto é resultado da falta de regulamentação da lei, que ocasiona a escassez de informações pertinentes à adaptação dos seus sistemas de cálculos às novas regras”, aponta Koch.

A informação dos valores pode ser feita de diversas maneiras. Nos documentos fiscais é possível criar um campo próprio para a divulgação ou aproveitar a seção “Informações Complementares”. Em casos em que não seja obrigatória a emissão de documento fiscal ou equivalente, a informação poderá ser prestada por meio de painel afixado no estabelecimento.

Ao Microempreendedor Individual (MEI) optante do

Simplex é facultativo não informar os valores de tributação. As microempresas e empresas de pequeno porte podem divulgar somente as alíquotas que se encontram sujeitas, desde que acrescida de percentual ou valor nominal estimado a título de IPI, substituição e outra incidência tributária.

Caso a empresa não cumpra a divulgação dos tributos, poderá sofrer punições previstas no Código de Defesa do Consumidor, que incluem multa, suspensão da atividade e a cassação da licença de funcionamento.



Equipe comercial da CDL Caxias usa carro oficial para visitas

O Departamento de Produtos e Serviços da CDL Caxias está circulando pelas ruas da cidade de Palio Attractive adesivado com a identidade visual da entidade, seus parceiros e divulgando dos produtos e serviços

oferecidos. Desde o dia 1º de agosto, a equipe comercial externa utiliza o carro nas visitas. O veículo é alugado e seu uso está em fase experimental. A sua utilização cumpre o objetivo e a meta de estar mais perto do asso-

ciado e de forma mais rápida e profissional. Além disso, o veículo será utilizado como peça de merchandising itinerante das campanhas da CDL.



Fundação Caxias do Sul completa 45 anos

Sem fins lucrativos, entidade fundada por empresários desenvolve ações e programas socioassistenciais, ambientais, educativos e de inclusão social

A Fundação Caxias do Sul está comemorando 45 anos, e a CDL se orgulha de ser uma de suas mantenedoras. A entidade social foi fundada em 22 de dezembro de 1969 por um grupo de empresários caxienses com o objetivo de centralizar o recolhimento e distribuição de donativos às famílias necessitadas, desenvolvendo assim a missão de promover a qualidade de vida na cidade. A partir deste trabalho, passou a desenvolver ações e programas socioassistenciais, ambientais, educativos e de inclusão social.

Nestes 45 anos de existência, sem fins lucrativos, a Fundação Caxias vem se destacando pela capacidade de articulação envolvendo e comprometendo os mais diversos setores da comunidade. A entidade recebe recursos anualmente da renda do evento beneficente Homens na Cozinha. “45 anos dão à Fundação Caxias credibilidade junto à população caxiense para que os seus programas e ações tenham o sucesso até hoje alcançado. A prioridade básica é a pessoa humana que vive em dificuldade. Por outro lado, nossa direção alicerça-se na necessidade de trabalhar as famílias, suas

relações, ajudando-as a conquistar um lugar socialmente melhor. A qualidade de vida de uma cidade depende que todos os seus integrantes vivam em condições mínimas de sobrevivência”, definiu o presidente da Fundação Caxias do Sul, Paulo Poletto.

A entidade está envolvida nos seguintes projetos: Campanha do Agasalho – arrecadação de agasalhos no período que antecede o inverno; Banco de Alimentos – arrecadação de alimentos; Banco de Refeições Coletivas – aproveitamento de ex-

cedentes de alimentos nas cozinhas industriais; Banco do Vestuário – reaproveitamento dos resíduos têxteis, e geração de emprego e renda; Banco de Doações – coleta, triagem e distribuição permanente de móveis, eletrodomésticos, brinquedos, material escolar e demais doações; Justiça Restaurativa – serviços na solução de problemas de relacionamentos, das mais diversas formas, formando o programa “Caxias da Paz”; Cozinha Escola – capacitação profissional por meio dos cursos Auxiliar em Serviços de Restaurante e Cozinha industrial.

Fotos: Regina da Silva



Programa Banco do Vestuário apoiado pela Fundação Caxias reaproveita resíduos têxteis e gera emprego e renda para mulheres caxienses



Programa Cozinha Escola promove capacitação profissional por meio dos cursos Auxiliar em Serviços de Restaurante e Cozinha industrial

Campanha de Trânsito ganha novo formato

Iniciativa da CDL Jovem contou com ações que geraram engajamento social

Com a temática “Gentileza, educação, respeito, paciência e bom senso – Integração e coletividade por um trânsito melhor – Vamos fazer juntos?”, a 11ª Campanha Não Quero Morrer no Trânsito, realizada pela CDL Jovem de Caxias do Sul, foi realizada de 21 a 29 de agosto.

No ano em que o Departamento Jovem da CDL Caxias completa 15 anos, a tradicional Campanha de Trânsito ganhou um novo formato. Segundo Cassiano De David, presidente da CDL Jovem, a ideia foi manter a proposta, adaptada à realidade atual, usando estratégias de maior engajamento social a partir de intervenções urbanas e experiências positivas. “Propomos para esta edição uma real participação da população na transformação de atitude quanto ao trânsito. Entendemos que assim a mensagem ganha força e o bom exemplo passa a ser seguido, distanciando a comunicação da consequência da imprudência, tema comum trabalhado nas edições anteriores do evento”, explicou ele.

Para a coordenadora da Campanha, Jaqueline Kuver, a programação sofreu melhorias simples, porém, que geraram grandes impactos no trânsito. “Espalhamos boas ações, trazendo um evento positivo, sem perder o foco do ‘Não quero morrer no trânsito’, mas reforçando o nosso slogan do #FaçoMinhaParte”, comentou Jaqueline.

Além das alterações na programação, e seguindo o sucesso obtido na edição do ano passado em relação ao engajamento nas redes sociais, este ano a Campanha utilizou “hashtags” que serviram de referência na internet. A utilização do Facebook e de outras redes, como o Instagram, foram ferramentas relevantes para a consolidação da expansão virtual.

A identidade visual também ganhou nova proposta de cores, com destaque para a marca “Não Quero Morrer no Trânsito”.



Caxienses se divertiram na ação Senhor Pedestre com grupo de atores do Sala de Ensaio que os ajudou a atravessar na faixa de segurança com coroa, cetro e capa indicando a majestosa preferência.



Integrantes da CDL Jovem fazem lançamento da Campanha no Parque dos Macaquinhos com direito a show da banda It's So Blues, distribuição de material e divulgação das ações



A construção gráfica leva em consideração a integração dos modais de trânsito, onde pedestres, ciclistas, motoristas, motociclistas, entre outros, são todos responsáveis pelo trânsito da cidade. “Atualizamos o conceito do evento, em que trataremos, com uma linguagem jovem e atual, assuntos já conhecidos, porém, importantes”, destacou a coordenadora.

A dinâmica da Campanha contou com ações que trabalham a conscientização para um trânsito melhor. Foram focadas para os jovens, as crianças, os usuários do transporte coletivo, os pedestres, os profissionais da educação e os ciclistas. “Tivemos um momento específico para cada modal de trânsito. Desta forma, atingimos a comunidade caxiense como um todo, deixando a mensagem de que se cada um aplicar respeito e gentileza nos diferentes meios de transporte, teremos um trânsito melhor”, comentou Jaqueline.



Ilustração: Epic Aventuras Criativas



Alunos do Colégio Mutirão aprenderam sobre a importância de andar no banco de trás do carro e usar o cinto de segurança

RESPONSABILIDADE SOCIAL



Ciclistas aderem à campanha por um trânsito mais humanizado



Personagens Nôno e Toni fizeram selfie com passageiros de ônibus e falaram sobre a importância do transporte público

A prevenção antes e depois da tragédia na boate Kiss

Comerciantes terão que se adaptar às novas exigências da Lei de Prevenção e Segurança Contra Incêndio

O ano de 2013 começou com uma das maiores tragédias da história do Rio Grande do Sul. O incêndio da boate Kiss, em Santa Maria, vitimou 242 pessoas no dia 27 de janeiro. Das cinzas, porém, nasceu a conscientização.

A fatalidade trouxe uma mudança no modo como a prevenção de incêndios é encarada pela população e pelo Poder Público. Por todo o Estado, a fiscalização apertou. Mesmo assim, mais de um ano após o ocorrido, muitas pessoas ainda têm dúvidas sobre como se adequar ao Plano de Prevenção Contra Incêndios (PPCI), já que todas as edificações (comerciais, industriais ou residenciais) precisam de saídas de emergência, extintores, sinalização (placas), luzes de emergência, e, dependendo da altura ou área do prédio, alarme, rede de hidrante, e compartimentação, entre outros. Entretanto, embora a legislação esteja em vigor, para ser efetiva, depende de aproximadamente 40 regulamentações, denominadas Resoluções Técnicas do Corpo de Bombeiros.



Foto: Alencar Turella

Evento Homens na Cozinha cumpre exigências legais

Além dos estabelecimentos comerciais, eventos também devem se adequar às normas de Prevenção e Proteção Contra Incêndio (APPCI). Desde 2008, o jantar beneficente da CDL Homens na Cozinha cumpre as exigências legais, atendendo às orientações do Corpo de Bombeiros. Todos os anos, os organizadores preocupam-se com a segurança das 40 cozinhas e das mais de duas mil pessoas participantes do evento realizado nos Pavilhões da Festa da Uva.

Foto: Alencar Turella



Segurança passa por prevenção

“Não adianta uma lei que cobra se não houver uma cultura de prevenção”. No entendimento do comandante do 5ª Comando Regional de Bombeiros (5º CRB), tenente-coronel Cleber Valinodo Pereira, essa questão se coloca acima da discussão sobre um maior ou menor rigor da legislação a respeito da prevenção e combate a incêndio no Estado.

“A lei está boa e, de maneira geral, equilibrada”, considera, avaliando a flexibilização da Lei de Prevenção e Segurança Contra Incêndio, a chamada Lei Kiss, sancionada pelo governador Tarso Genro no início de julho. A sanção ocorreu após a inclusão de 13 emendas propostas pela Assembleia Legislativa a partir de reivindicações de municípios e entidades empresariais, que diminuiriam

as prerrogativas para liberação de alvarás de acordo com as normas de segurança contra incêndios.

Para o comandante, o que falta é a conscientização da sociedade e um olhar unificado em relação às medidas de prevenção, caminho muito mais efetivo para lidar com incêndios do que o combate. “Em um empreendimento que necessita de alvará, cada parte tem um foco: o empresário olha o custo; o responsável técnico que faz o projeto, para o emprego; e os bombeiros, para a segurança. Não tem que haver olhares diferentes, e sim conscientização da importância da prevenção”, aponta o tenente-coronel.



Regras adequadas ao porte das empresas

A flexibilização da Lei de Proteção, Prevenção e Segurança Contra Incêndio, a Lei Kiss, sancionada em 2 de julho pelo governador Tarso Genro, surgiu de reivindicações de associações de municípios e de entidades empresariais sob o argumento de que o rigor das exigências acrescentadas no ano passado poderiam inviabilizar empresas de médio e pequeno porte, em razão dos custos de implantação de itens de prevenção e de adequações técnicas.

Entre as principais alterações está a permissão, para locais com risco de incêndio baixo, como uma ferragem, de funcionar com autorizações e licenças provisórias, desde que possua o cadastro para a obtenção do Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio (APPCI).

Já os empreendimentos com até 750 m² de área, classificados como de risco médio, poderão obter alvará através do processo simplificado, desde que um engenheiro ou arquiteto assine o projeto como responsável técnico. Essa modificação não inclui situações com potencial risco explosivo, como postos de combustíveis, hangares e oficinas mecâni-

cas, para as quais continuará sendo exigido o PPCI completo.

Com as mudanças, os municípios ganham mais tempo para adequar suas legislações de concessão de alvarás. As prefeituras terão um ano a partir da regulamentação da lei alterada para fazer a atualização. Antes, o prazo era contado a partir da entrada em vigor da legislação.

Foto: Divulgação Colégio Marista Graças



Foto: Francismar Siveiro

SEGURANÇA

Mudanças na Lei Kiss

- Foram instituídas exigências diferentes para estabelecimentos de grande e de pequeno porte obterem o Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio (APPCI);

- Os municípios estão autorizados a conceder licenças provisórias para empreendimentos com baixo risco de incêndio sem apresentação do APPCI emitido pelo Corpo de Bombeiros;

- Os estabelecimentos com até 750m² com risco de incêndio médio podem ter PPCI simplificado desde que com assinatura de um responsável técnico;

- Restringe a emissão de APPCI (alvarás) apenas pelos oficiais do Corpo de Bombeiros com curso de Especialização de Bombeiro ou por engenheiros ou arquitetos do qua-

dro de oficiais contratados pelo Corpo de Bombeiros

- Foi estabelecido prazo de um ano para os municípios adequarem suas legislações a partir da regulamentação da nova lei;

- Ampliações que ultrapassarem a área de 250 m² devem atender à nova legislação.



Programa Linha da Pequena Empresa formaliza 490 empresas e atende a 1.250 caxienses em 2014

Resultado do primeiro semestre do ano foi apresentado em coletiva de imprensa no Salão Nobre da Prefeitura Municipal

O primeiro semestre de 2014 do Programa Linha da Pequena Empresa de Caxias do Sul apresentou números expressivos, e demonstra cumprir a missão da iniciativa que almeja dar suporte técnico aos micro e pequenos empresários da cidade. Da primeira quinzena de fevereiro até a primeira quinzena de julho, o ônibus adaptado do Programa visitou 18 bairros, atendeu a 1.250 pessoas e formalizou 490 empresas. Entre os serviços oferecidos de cumprimento às legislações, foram realizadas 90 alterações de dados, encerradas 80 empresas e feitas 246 declarações referentes ao faturamento do ano anterior. Os dados foram apresentados durante coletiva de imprensa realizada no dia 21 de julho. O encontro com jornalistas ocorreu no Salão Nobre do Centro Administrativo.

Em 30 de junho, o Portal do Empreendedor apontava 12.734 microempreendedores individuais (MEIs) em Caxias do Sul. Destes 1.727, ou seja, 13,56%, foram formalizados pela Linha da Pequena Empresa,

que 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), Viação Santa Tereza (Visate) e Banco do Povo ICC – Serra Operador do Microcrédito.

Dentro do ônibus, empresários ou futuros empreendedores podem obter informações e orientações sobre gestão, crédito, obtenção de Alvarás, formalização, microcrédito, entre outras soluções que con-

tribuem para o desenvolvimento dos pequenos negócios.

Aproveitando a presença do veículo itinerante nos bairros, o Programa da Linha da Pequena Empresa arrecadou no último mês doações para o Banco de Alimentos de Caxias do Sul. Os interessados em colaborar com as famílias em situação de vulnerabilidade social da cidade são convidados a deixar alimentos não perecíveis no local.

Foto: Andréia Copini/Divulgação



Agenda

- 06 a 10/10 – Cohab – Rua Jacob Luchesi, 2856 – junto ao Supermercado Savi
- 13 a 17/10 – Rio Branco – Rua General Sampaio, 189 – junto à Igreja dos Capuchinhos
- 20 a 24/10 – Santa Catarina – Rua Ribeiro Mendes, 2302 – estacionamento do Supermercado Andrezza
- 27 a 31/10 – Desvio Rizzo – Av. Ângelo Rizzo – próximo ao Supermercado Andrezza
- 03 a 07/11 – São Pelegrino – Rua Sinimbu – junto à praça Dante Marcucci
- 10 a 14/11 – Centro – Semana do Empreendedorismo – Praça Dante Alighieri
- 17 a 18/11 – Vila Seca – Rua Angelo Balbinotti, 848 – em frente à Igreja
- 19 a 21/11 – Fazenda Souza – Av. Dante Marcucci – em frente à Igreja
- 24 a 28/11 – Pioneiro – Rua Angelo Corsetti, 1080 – junto ao Supermercado Rossetti
- 01 a 05/12 – Centro – Rua Sinimbu – junto à praça Dante Alighieri

SPC Busca: segurança e redução de riscos de inadimplência

CDL oferece serviço de consulta que permite ao lojista investigar CPF, procedência de cheques e protestos de Cartório de consumidor

A CDL e o SPC Brasil possuem uma parceria de longa data. A entidade em Caxias do Sul oferece pacotes de consulta ao SPC, que detém o maior banco de dados de pessoa física e jurídica da América Latina, além de informações completas sobre cheques e dívidas de Cartório. Mais de 1700 empresas utilizam o SPC Busca para facilitar a análise de crédito no momento da venda. O principal objetivo é dar segurança aos lojistas e reduzir os riscos de inadimplência de maus pagadores.

O diretor de SPC da CDL Caxias Julian Bianchini entende que a importância do SPC vai muito além da negativação do devedor. "O produto ajuda o associado a conceder crédito ao consumidor adimplente, ajuda na prevenção de fraudes e numa possibilidade real de recuperação de crédito na medida em que ele sabe que, se não pagar essa conta, provavelmente será negativado em outros associados que consul-

tam o SPC. Por outro lado, ajuda o consumidor na medida em que permite que, em sendo reduzida a inadimplência, essa redução de custo provavelmente será retirada na concessão do crédito", opinou.

Para Bianchini, "registrar e consultar o SPC significa mandar um recado ao consumidor de que o seu crédito vale muito".

Existem várias modalidades de pacotes disponíveis ao associado. As consultas são feitas através do site da CDL, no ícone "Consulta ao SPC". Cada empresa possui número de identificação e senha. A opção mais básica comercializada permite consultas com a inserção do CPF do cliente. Há também a possibilidade de pesquisar cheques e conhecer a procedência deles. O pacote mais avançado e completo permite obter, inclusive, informações de protestos de Cartório.

O que diz quem usa o SPC Busca:

"Uma análise de crédito certa só encontra sua excelência com a parceria de um serviço competente chamado SPC BUSCA."

Doraci de Fatima Alves (Dora Alves)
Analista de Crédito da Loja Magnabosco

"No atual contexto de alta competitividade das empresas comerciais e margens cada vez mais baixas, é fundamental para sobrevivência do negócio que as perdas com as vendas a prazo não se sobreponham aos lucros. Isso só é possível se tivermos uma política de crédito bem alinhada com os objetivos da empresa. Atualmente as consultas ao "SPC Busca" nos proporcionam manter estes padrões de perdas aceitáveis, pois são informações atualizadas e completas, que nos dão subsídios para uma melhor decisão na liberação de crédito. Recomendamos a todos os comerciantes o uso desta ferramenta no momento da análise cadastral de seus clientes."

Rosmari Alban Carneiro
Departamento de Crédito e Cobrança
Brisa Calçados

Divulgação CDL

SOLUÇÕES DE CRÉDITO SPC/CDL CAXIAS PARA SUA EMPRESA

- SPC Crédito
- SPC Premium
- SPC Max PJ
- SPC Mix PF
- SPC Busca
- SPC Top Física+

- ✓ Consultas Online - 24h por dia - 7 dias por semana;
- ✓ Consultoria gratuita para identificar soluções personalizadas de crédito para sua empresa.



Contate-nos: (54) 3209.9977
www.cdlcaxias.com.br

PRODUTOS E SERVIÇOS

*Natal
Brilha Caxias*

Entre no ritmo do bem!

**A CDL está preparando
um natal inesquecível**

Natal de Prêmios

