

associado / Gonzatto Imóveis busca crescimento sustentável



Ano 3 - Nº 15
Janeiro/Fevereiro de 2009

“Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense”

Lojista

em Revista

A maior liquidação do Rio Grande!



Veículo oficial de divulgação da CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul - RS - Gestora do Sistema SPC

SORTEIO DE 06 CARROS



Iniciativa:



Patrocínio:



Realização:



www.cdicaxias.com.br



6 Feriados

Programe-se, serão 14 'paradas' este ano

Veja quais as dicas para tentar reduzir ao máximo os efeitos dos quatorze feriados que o ano reserva e tente compensá-los nas datas comemorativas

12 Vendas

Liquida Caxias agita fevereiro

Mais de 1 mil pontos de vendas participaram da campanha que este ano integrou o Liquida RS, Tchê e teve como novidade o sorteio de carros

20 Segurança

Ação incentiva viagem segura

Com o projeto 'Muitos verões ainda virão', CDL dá continuidade à campanha de trânsito da CDL Jovem e alerta para os cuidados na estrada

Memória CDL

Arquivo CDL



A primeira sede da CDL Caxias do Sul, no ano de 1965, ficava localizada na Avenida Júlio de Castilhos, ao lado do Bar 13, atual Banco Itaú. Na foto, o ex-presidente, Hélio Martinez

(em pé à esquerda), o diretor-executivo, José Luiz da Silva Pinto (sentado), e o associado Ângelo Eberle (à direita). A CDL - Gestora do Sistema SPC completou no mês de dezembro 43 anos.

O Lojista

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

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

Ano 3 - Nº 15 - Janeiro/Fevereiro de 2009

Presidência 2008/2009 – José Quadros dos Santos
Vice-presidência – Luiz Antônio Kuyava (1º vice-presidente); Paulo Magnani (2º vice-presidente)
Diretoria – Ivonei Miguel Pioner (1º diretor-secretário); Analice Carrer (2º diretora-secretária); Luiz Giacomini (1º diretor financeiro); Davenir Darci Dreher (2º diretor financeiro)
Presidência Conselho Consultivo – Milton Corlatti; **Diretoria Executiva** – Sirlei Bertollo; **Gerência Comercial** – Joceli Silva da Silva; **Coordenação de Marketing** – Rossane Rosanelli (CONRERP 1083); **Auditoria Independente** – Volnei Ferreira de Castilhos; **Conselho Editorial** – Adriana Silva, Ivonei Pioner, Joceli Silva da Silva, José Quadros dos Santos, Sirlei Bertollo e Rossane Rosanelli. **Estagiário de Jornalismo** – Rogério Aver Pizzolatto.

Diretorias/Departamentos

Ação Social – Sérgio Formolo e Renato Luiz Fedrizzi; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários** – Ivandro Roberto Polidoro e Diego Biglia; **Controladoria** – Valter Agostinho Minúscoli e Valter Beretta; **Cobrança** – Valmor Concatto e Silvío André De Carli; **Economia e Estatística** – Miguel Frederico Fortes; **Empregos** – Parvati Posser e Ângela de Cássia Freire; **Ensino** – Jackson Campani e Julian Bianchini; **CDL Jovem – Presidente** – Cristiano Pavinato; **Diretoria** – Carmem Dalcin e Valtuir Rizzo; **Marketing** – Constâncio Ferraro, Ivonei Miguel Pioner; **Desenvolvimento e Assuntos Extraordinários** – Davenir Darci Dreher; **Social e Eventos** – Analice Carrer, Cláudia Sassi, João Altair de Souza Motta e Nelson Lisot; **Comercial** – Paulo Magnani; **Meio Ambiente** – Gilmar Dal Pizzol; **Patri-mônio** – Ércio Becker e Ederaldo Quadros dos Santos; **Produtos, Serviços e Convênios** – Luiz Antônio Kuyava e Pedrinho Ferrarini; **Segurança Pública** – Paulo Ricardo Magnani e Alcides Perini; **Shopping Center** – Paulo Augusto Piccoli e Tânia Tusset; **SPC** – Pedrinho Ferrarini e Milton Corlatti; **Tecnologia** – Luiz Antônio Kuyava; **Turismo** – Vitor de Carvalho e Geremias Rech.

Diretorias de Relacionamento

Ana Rech – Nelson Minetto; **Capuchinhos** – Nadir Vanazzi; **Desvio Rizzo** – Gladis Francescato Frizzo; **São José** – Vitor de Carvalho; **São Pelegrino** – Antíoco Sartor.

Representantes junto aos Conselhos Municipais

COMTT – Conselho Municipal de Transportes e Trânsito – Renato Luiz Fedrizzi
COMDECON – Conselho Municipal de Defesa do Consumidor – Ivandro Roberto Polidoro
COMDICA – Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente – Sérgio Formolo
CONSEA – Conselho Municipal de Segurança Alimentar – Renato Luiz Fedrizzi
COMSEP – Conselho Municipal de Segurança Pública – Alcides Perini e Ivanir Antônio Gasparin
COMTUR – Conselho Municipal do Turismo – Vitor de Carvalho e Nelson Minetto
SOAMA – Sociedade dos Amigos dos Animais – Renato Luiz Fedrizzi
Comissão de Segurança – Paulo Magnani
Comissão de Impacto Econômico – Paulo Ricardo Magnani
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi

Produção e Execução

Enter Publicação de Revistas

Av. Rio Branco, 503, sala 34 - Edifício Lucas Saulus
Bairro São Pelegrino
Fone: (54) 3028.2868 - Fone/Fax: (54) 3028.3894
enter@entercaxias.com.br



Coordenação/Edição: Adriana Silva (MTb 8823); **Textos:** Cintia Colombo; **Design Gráfico:** Marli Superti; **Revisão:** Simoni Schiavo (MTb 8821); **Impressão:** Gráfica Serafinense; **Tiragem:** 4.500 exemplares

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

Fale com a Redação



Você pode participar da revista enviando mensagem para cdl@cdlcaxias.com.br ou pelo telefone/fax (54) 3209.9977.

projeto



Uma equipe de profissionais especializados disponibiliza toda sua experiência e pesquisa em busca do melhor resultado em beleza e usabilidade para as instalações, aprimorando e dando vida aos ambientes.

produção

A execução do mobiliário é feita com mão-de-obra altamente qualificada e insumos de qualidade, sempre buscando atender as especificações do projeto. Atingindo assim um alto grau de satisfação do cliente e das tendências de mercado.



instalação



A montagem dos materiais é realizada por uma equipe treinada e frota adequada. É assim que a Móvelshop assina seus trabalhos e inicia uma parceria de sucesso com seus clientes.

móvelshop

ambientes comerciais e corporativos

Solicite uma visita pelo telefone.

54 3025.8808
www.movelshop.com.br

Rua São Paulo, 512 - B. Jardim América - 95050-450 - Caxias do Sul-RS



Espírito inovador estimula o crescimento

Em 14 de dezembro de 2008, a CDL Caxias do Sul completou 43 anos. Desde sua fundação, além de atender à classe lojista com serviços de qualidade e vários benefícios, a entidade festejou diversas conquistas, mobilizou a comunidade em prol de causas sociais e, com espírito inovador, foi construindo sua história.

Inicialmente com a denominação de “Clube de Diretores Lojistas”, a CDL teve outras duas sedes antes de ocupar o Palácio do Comércio, em 1980. A razão social somente foi alterada para “Câmara de Dirigente Lojistas” em 1997, após 32 anos de existência. Passaram pela CDL 26 presidentes que colaboraram para consolidar a imagem da entidade junto aos associados. Cada parte do histórico foi fundamental para tornar a CDL mais madura e focada nos associados.

Com a experiência adquirida em todos esses

anos, em 2009 a CDL se permitiu ancorar a maior liquidação do Estado, e lançou o Liquida Caxias RS Tchê, com base no sucesso das cinco edições anteriores do Liquida Caxias. Assim, a campanha de vendas vitoriosa da CDL Caxias serviu de estímulo para a FCDL lançar esse projeto em âmbito estadual, e fez com que outras CDLs gaúchas também apostassem numa promoção única.

A exemplo de todas as ações positivas que a CDL vem realizando desde sua fundação, e que geram bons resultados, a perspectiva para o futuro é fortalecer cada vez mais a entidade e oferecer a estrutura necessária para impulsionar o desenvolvimento do comércio caxiense.

Gilmar Gomes



José Quadros dos Santos
Presidente da CDL Caxias

Inclusão Digital

O homem como conhecemos hoje surgiu há um milhão de anos, porém a escrita só foi inventada por volta do ano 3500 a.C., e o computador em 1943 d.C. Desde então, o computador, aliado à Internet, tem provocado uma revolução histórica na sociedade, comparada até mesmo com a revolução que a escrita proporcionou à civilização. Em poucos anos então, o computador se infiltrou no dia-a-dia das pessoas, e como não poderia deixar de ser, na educação. Esse progresso tecnológico gerou um mundo altamente competitivo e de competição globalizada. No mercado moderno, não se compete apenas com concorrentes em um espaço físico próximo ao seu, mas sim com concorrentes do mundo inteiro, ligadas online pela rede, oferecendo inúmeros serviços. Percebe-se que apenas a máquina não sana as necessidades encontradas pelos discentes no processo educacional. Para essa mudança, são necessários basicamente três fatores primordiais: O computador, o software, e o profissional capacitado a usá-los.

Luiz Antonio Kuyava
1º Vice-presidente e Diretor de Tecnologia



Segurança no comércio

Na busca constante por soluções eficientes no combate à violência, um dos principais problemas enfrentados pelos lojistas, a Comissão de Segurança das Entidades do Comércio tem se mostrado eficiente na criação de mecanismos que reduzam os índices de criminalidade. O trabalho constante com a Brigada Militar buscando ações preventivas e também ostensivas, conseguimos conquistar bons resultados no ano passado, e projetar algumas metas para 2009, por isso continuaremos trabalhando em conjunto desenvolvendo um trabalho que reflita diretamente no dia-a-dia dos comerciantes. Aumentar o número de câmeras de segurança e o número de motos da Patrulha do Comércio Seguro está entre as nossas metas, pois isso garantirá maior tranquilidade aos lojistas e aos clientes, além de contribuir para a redução nos números da violência.

Fotos Mário Franzem

Paulo Ricardo Magnani
2º Vice-presidente e Presidente da Comissão de Segurança das Entidades do Comércio



**Cheque sem fundos,
furtado ou sustado?**
Não arrisque seus lucros de fim de ano.

GARANTIDO

SPCheque Garantido.

A CDL garante seus cheques. Você garante seus lucros.



Saiba mais sobre esse serviço:

(54) 3209.9977 / comercial@cdlcaxias.com.br



Programe-se, serão 14 feriados em 2009



Os lojistas caxienses, além dos 12 feriados oficiais brasileiros, ainda terão de parar no dia 20 de setembro, Revolução Farroupilha, e 26 de maio, dia de romaria à Nossa Senhora do Caravaggio. Neste ano, 12 desses feriados cairão em dias úteis, alguns deles em quintas ou terças-feiras, apontando a possibilidade de feriadões. Se para alguns os feriados são sinônimo de folga, para outros podem representar prejuízo.

Como Caxias do Sul não é considerada uma cidade turística, os comerciantes podem ter mais trabalho para compensar os dias parados. Por isso a elaboração de um planejamento estratégico para o ano é fundamental. “Planejar corretamente as compras e estoques, definir antecipadamente as escalas de trabalho e dimensionamento do quadro de colaboradores e demais aspectos que interferem nos custos da empresa irá contribuir para a obtenção do melhor resultado”, destaca o coordenador estadual de carteira de projetos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-RS), Evandro Welp.

Além disso, Welp destaca também que normalmente é difícil recuperar a venda perdida. Isso porque sem um planejamento, normalmente há acúmulo de estoque e acaba direcionando para promoções e liquidações. “Como as liquidações reduzem as margens, que muitas vezes já são pequenas, o resultado de uma venda recuperada desta maneira jamais terá o mesmo impacto no caixa da loja”, afirma.

Invista na comunicação

Se recuperar o prejuízo é complicado, a melhor estratégia é a comunicação da loja com o cliente. Segundo Welp, lembrar aos clientes que antecipem suas compras devido ao fechamento das lojas em alguns dias pode reduzir o impacto dos feriados.

Outra dica é explorar melhor as datas comemorativas, que são os momentos de maior venda. Embora elas sejam praticamente as mesmas para todos, é importante pensar em datas

menos exploradas e vinculadas ao perfil do público-alvo. “As oportunidades estão em preparar a loja e o produto para que o consumidor tenha a melhor experiência de compra possível, o que faz com que ele volte em outros momentos, levando à fidelização”, explica Welp. Para quem quer uma alternativa às datas comuns, há até mesmo dias que podem ser exclusivos, como por exemplo, o aniversário da loja.

Confira os feriados que caem em dias úteis em 2009

Data	Dia da Semana	Feriado
1/01/2009	Quinta-Feira	Confraternização Universal
24/02/2009	Terça-Feira	Carnaval*
10/04/2009	Sexta-Feira	Paixão de Cristo*
21/04/2009	Terça-Feira	Tiradentes
1/05/2009	Sexta-Feira	Dia do Trabalho
26/05/2009	Terça-Feira	Caravaggio
11/06/2009	Quinta-Feira	Corpus Christi*
7/09/2009	Segunda-Feira	Independência do Brasil
12/10/2009	Segunda-Feira	Nsa.Sra.Aparecida - Padroeira do Brasil
2/11/2009	Segunda-Feira	Finados
25/12/2009	Sexta-Feira	Natal

* Conforme portaria publicada pelo Ministério do Planejamento em 6 de novembro de 2008, o governo não considera em 2009 como feriado três datas tradicionais: Carnaval, Paixão de Cristo e Corpus Christi. As datas citadas são ponto facultativo.

Datas que você pode aproveitar para incrementar as vendas

Março

8 – Dia Internacional da Mulher
10 – Dia do Sogro
15 – Dia Mundial do Consumidor

Agosto

9 – Dia dos Pais
11 – Dia do Estudante e do Advogado
15 – Dia dos Solteiros

Abril

12 – Páscoa
28 – Dia da Sogra

Setembro

15 – Dia do Cliente
30 – Dia da Secretária

Maio

10 – Dia das Mães

Outubro

12 – Dia da Criança
15 – Dia do Professor
31 – Dia das Bruxas

Junho

12 – Dia dos Namorados
29 – Dia da Telefonista

Dezembro

Natal

Julho

20 – Dia do Amigo
25 – Dia do Colono
26 – Dia dos Avós

Esta são apenas algumas sugestões, você pode encontrar a lista completa das Datas Comemorativas no www.arteducacao.pro.br/comemorativas.htm

Dicas que podem ajudar a transformar o feriado em uma forma de impulsionar as vendas:

- Divulgue oportunidades de venda
- Sugira ao seu cliente aproveitar momentos de tranquilidade que o feriado proporciona para comprar com mais prazer
- Se possível, estabeleça momentos de relacionamento dentro de sua loja, café, leitura, consultas de produtos, música, lounge, entre outros. Nos feriados as pessoas estão correndo menos
- Trabalhe na divulgação da marca
- Apresente-se da melhor forma, boa vitrine, limpeza na fachada, comunicação visual, boa iluminação
- Não esqueça do bom atendimento

5%

www.cdlocaxias.com.br



A ética é prioridade

Nenhum negócio é suficientemente bom quando não há ética e comprometimento. Este é o conceito adotado pela Gonzatto Imóveis, de Caxias do Sul em todas as suas transações. Atuando no mercado imobiliário da cidade há três anos, a empresa oportuniza a realização de negócios priorizando a segurança jurídica e a agilidade na negociação para a venda ou locação de imóveis residenciais, industriais e comerciais. Embora o foco da empresa seja o mercado de Caxias, ela atende também a outras cidades da região como Flores da Cunha, Antônio Prado e Farroupilha. Dessa forma, a Gonzatto cresce a cada dia, e a maior justificativa para os bons resultados, é que ela foi idealizada com base em princípios sólidos, que estão presentes nas atitudes de cada colaborador.

Considerada uma empresa familiar com gestão profissional, a imobiliária tem quatro sócios, Wanderlei, Valmir, Sérgio e Deividi Gonzatto. Com experiências profissionais em áreas distintas, os empreendedores resolveram concentrar as atividades no segmento imobiliário após perceber que o mercado de trabalho ainda tinha espaço a ser conquistado, desde que a empresa tivesse como característica o elevado nível de profissionalização. “Mesmo sendo uma empresa familiar, sempre prevalece o interesse da empresa aos interesses pessoais, seja de sócios ou de colaboradores”, destaca Wanderlei Gonzatto.

Desde o início do empreendimento há um planejamento de expansão de forma sustentável, com ações específicas. E uma das principais preocupações dos sócios é ter sempre uma equipe de trabalho alinhada ao

De associado para associado

“Mesmo sendo uma empresa familiar, o que deve sempre prevalecer é o interesse da empresa aos interesses pessoais, seja de sócios ou de colaboradores”.

Wanderlei Gonzatto

perfil da empresa. “O nosso grande desafio é prospectar no mercado pessoas aptas a auxiliar na construção do perfil da nossa empresa. Conhecimento específico da atividade o profissional adquire, procuramos conhecimentos gerais e alinhamento com os valores” afirma Wanderlei.

Com sede própria na Avenida Júlio de Castilhos, esquina com a Rua 13 de Maio, atualmente a Gonzatto conta com cerca de 20 funcionários, entre corretores, atendentes e demais colaboradores. E se o mercado imobiliário é extremamente seletivo, até mesmo por sua expressiva representação econômica no mercado, a Gonzatto tem a dica para enfrentar a concorrência e oferecer satisfação aos clientes: ser fiel às estratégias e valores da empresa e aliar as estratégias aos valores intrapessoais, fundamentais para o mercado.

Divulgação



Fim de férias!

HORA DE RETOMAR O TRABALHO E PENSAR EM
COMO MELHORAR OS GANHOS DA SUA EMPRESA.



CDL/SPC. SOLUÇÕES DE CRÉDITO SEGURO.



➔ Associe-se à CDL agora, disponha de nossas soluções de crédito e ganhe um **secador de cabelos** ou **uma jarra elétrica**.

Indique um associado e ganhe também.

Ligue para 3209 9694 com Patrícia.

Se a indicação efetivar a associação, você leva o brinde da sua escolha.

Esta promoção é válida até 30 de abril de 2009.

SAÚDE E TRANQUILIDADE PARA A SUA FAMÍLIA.

Vantagens diferenciadas.



- Plano de Saúde
- Acidentes de Trabalho
- S.O.S Unimed
- Proteção Familiar
- Saúde Ocupacional
- Plano Odontológico

VANTAGENS EXCLUSIVAS NO PLANO DE TELEFONIA MÓVEL

- Aparelho gratuito. (Plano de comodato)
- Sem taxa de deslocamento
- Ligações a R\$ 0,28 o minuto.
- Acesso móvel a internet. (Preços especiais)
- Download ilimitado.
- Velocidade de 1 Mb.

Adquira seu celular e leve de brinde este útil Papa-bolinhas.



Esta promoção é válida enquanto durarem os estoques de celulares.

Conheça as soluções de crédito da CDL para a sua empresa fazer bons negócios com segurança:

SPC Crédito/Cheques, SPC Cheques, SPC Profissional Liberal, SPC Pessoa Jurídica, SPC Condomínios, Serviço especial SPC Cheque Garantido.



Apoiando o desenvolvimento do **comércio** caxiense.

(54) 3209 9977
www.cdlcaxias.com.br



Moda para o frio é inspirada nos anos 80

O verão ainda não chegou ao fim, mas já é hora de pensar nas tendências da moda outono-inverno e preparar as coleções. Vale buscar as referências apresentadas em janeiro durante o São Paulo Fashion Week, mas sem esquecer que o inverno em Caxias do Sul é mais rigoroso do que no restante do país.

Para o consultor de moda Beto Cadorin a tendência mais marcante é que o preto retorna com força total, valorizado por acessórios coloridos, dourados, metalizados, bordados e muito brilho. Ainda nesta proposta, que para o estilista pode representar uma forma de contrastar com a crise financeira mundial, tecidos brilhosos como o verniz e materiais emborrachados devem chegar às lojas.

A alfaiataria também é ponto forte das principais coleções, busca referências no guarda-roupa masculino e leva para o look feminino peças como paletó, camisas e coletes com mangas e ombros estruturados, mas sem o exagero dos anos 80. “Teremos uma proposta retrô, voltada aos anos 80, porém, com aspecto de futurismo para que a moda não fique saudosista e piegas. É o rebuscado com harmonia”, explica Cadorin.

Em tempos de aquecimento global, outra idéia a ser adotada pelos lojistas e que deve se tornar indispensável a partir de agora, é a moda sustentável. Materiais naturais e lavagens com menos química trazem peças diferentes e ecologicamente corretas. Além disso, associar a moda ao bem-estar e sempre pensar no estilo de ser do cliente. “A moda deve estar sempre relacionada ao conforto e à praticidade. Pode-se orientar o consumidor a fazer do espelho um aliado, se ele ficar indeciso é porque algo não está bem.”

FEMININO

No visual feminino, o comprimento de saias e vestidos fica acima do joelho e as saias vêm mais

ajustadas. Falsas peles de feras aparecem em roupas, calçados, bolsas, tecidos e acessórios, e devem se tornar sensação. Já na linha dos acessórios, continuam as maxibolsas, mas com tamanho moderado. As flores vêm da tendência verão para o inverno e aparecem em sapatos, lapelas e cabelo. Os cachecóis serão usados em estilo caubói e os óculos permanecem grandes, com moldura mais larga.

Segundo Cadorin, um fenômeno deve influenciar as mulheres em seu modo de vestir de agora em diante, e é importante que o lojista fique atento. “Muita atenção ao que Michelle Obama, primeira-dama dos EUA, vai usar porque ela é uma mulher de muita personalidade e atitude e vai ditar moda”, destaca o estilista.

MASCULINO

A proposta para o masculino é criar um visual Dande moderno, e buscar referências nos homens da década de 20, que se vestiam de forma mais elaborada. “É um homem mais rebuscado, não metrosssexual, pois a palavra tem sido usada de forma pejorativa, mas moderno e vaidoso”, frisa. As gravatas estão mais estreitas, de 3 a 4 cm, lisas e nas mais variadas cores.

Se a situação é mais casual, jeans escuro com leve estonagem ou black jeans são as melhores opções para a estação do frio. “Homem com calça clara no inverno é uma gafe”, afirma. Os coletes também aparecem com tudo no look masculino, tanto em tricô liso como os mais coloridos em jacar. As bolsas tiracolo em tamanho não tão grande, também se mantêm.



www.pioner.com.br

ÓCULOS
JÓIAS
RELÓGIOS
PRESENTES
CONSERTOS

PIONER
JOALHERIA E ÓPTICA
Desde 1966

18 do Forte: 3214.5337 / Rio Branco: 3226.3260
Moreira Cesar: 3217.9988 / BR-116: 3229.4614

Nós temos muitas razões para a sua empresa escolher a **CDL Cobrança**.

UMA DELAS COMBINA COM O SEU NEGÓCIO.

• **Cobrança web:** ferramenta via internet. Você recebe um login e uma senha e acessa diretamente no **Portal CDL**. Você inclui e retira cobranças, consulta os valores que tem a receber e muito mais!

• **Cobrança virtual:** ideal para quem não tem internet. Basta retirar o formulário em disquete, CD ou outro formato mais acessível.

• **Suporte:** você conta com um profissional especializado que vai até a sua empresa, para orientar e dar treinamentos e orientações sobre a **CDL Cobrança**.

• **Cobrador externo:** profissional que visita o devedor, avalia e emite um relatório completo sobre a situação.

• **Serviços exclusivos:** a **CDL Cobrança** inclui o devedor no SPC e exclui quando ele regularizar a dívida. Além disso, tem o maior banco de dados do país – o SPC Brasil – para facilitar a consulta do endereço do devedor.

• **Balcão SPC:** segurança em informações de crédito do SPC, o maior banco de dados da América Latina

QUER MAIS RAZÕES?

Conte com a solidez de uma Instituição como a **CDL**, fundada por lojistas há mais de 40 anos, com o objetivo de apoiar o desenvolvimento do comércio caxiense. Ligue para a **CDL Cobrança**. Juntos, construiremos a melhor estratégia para a sua empresa recuperar o capital!

Telefone direto da **CDL Cobrança: (54) 3209.9993**

Rua Sinimbu, 1415 - (54) 3209.9977
cobranca@cdlcaxias.com.br
www.cdlcaxias.com.br





O Liquida Caxias cresceu tanto que agora é do tamanho do Rio Grande!



Blitze percorreram as lojas para incentivar os lojistas e clientes



Fotos: Mário Franzen

Apresentação de esquete reuniu mais de 320 pessoas no lançamento do Liquida aos lojistas



Coletiva de Imprensa lançou a campanha e apresentou as novidades desta edição



Desfile de carros antigos e de um dos seis veículos que serão sorteados percorreu as principais ruas centrais



Kits com materiais da campanha foram distribuídos gratuitamente aos lojistas participantes



Bandeira chamou a atenção das pessoas para as vantagens de comprar no Liquida

A maior liquidação do Rio Grande ganhou as ruas de Caxias do Sul neste mês de fevereiro. Já no primeiro dia do *Liquida Caxias RS Tchê*, a CDL Caxias do Sul iniciou uma série de atividades para dar mais fôlego à campanha e chamar o consumidor para aproveitar as promoções. Apresentação de esquete teatral, mídia estadual, coletiva de imprensa, blitze, desfile de carros antigos com a exposição de um dos carros que serão sorteados, coquetel especial de apresentação na Casa da Cultura Percy Vargas de Abreu e Lima e um show que reuniu mais de 3 mil pessoas na Praça Dante Alighieri foram algumas das ações.

Com o objetivo de fortalecer ainda mais o *Liquida Caxias* e impulsionar as vendas em fevereiro, a CDL Caxias inovou este ano ao aliar seu maior projeto à FCDL e realizou o *Liquida Caxias RS Tchê - A maior liquidação do Rio Grande*. Impulsionada e alicerçada na experiência de sucesso do *Liquida Caxias*, que neste ano chega a sua sexta edição, a campanha estadual começou no dia 5 de fevereiro. O *Liquida Caxias* serviu de estímulo para a FCDL lançar esse projeto em âmbito estadual, e fez com que outras CDLs gaú-

chas também apostassem numa promoção única, no qual os associados e os consumidores são os principais beneficiados.

“A decisão da CDL de Caxias do Sul de apoiar a Federação foi decisiva para o desenvolvimento deste projeto em nível estadual. Além de a FCDL ter buscado em Caxias a *expertise* do *Liquida Caxias*, a nossa entidade apostou na campanha adquirindo 1,5 milhão de cupons para a promoção”, destaca o presidente da CDL de Caxias do Sul, José Quadros dos Santos. “Além de criar um espírito favorável às vendas, despertando o desejo de consumo, ao apoiarmos a campanha estadual oportunizamos, especialmente aos pequenos e médios comerciantes, a possibilidade de estarem inseridos numa grande campanha de mídia”, frisa Quadros.

Patrocinada pelo Bannisul e pela Prefeitura de Caxias do Sul, a campanha contou também com a parceria do Procon Caxias do Sul, que visitou algumas empresas participantes durante a promoção. Entre as novidades deste ano, está o sorteio de seis automóveis Fiat Palio Fire entre os consumidores que comprarem nas lojas participantes.



Mais de 3 mil pessoas assistiram ao show do Liquida Caxias RS Tchê



Conheça as vantagens de ser associado CDL

Grande parte daqueles que se associam à CDL buscam os inúmeros benefícios oferecidos por meio dos convênios. São aproximadamente 45 serviços e produtos diferentes e neste ano, a intenção é criar novas parcerias e oferecer ainda mais vantagens para a classe lojista.

Além de poder utilizar o SPC, que garante uma venda mais segura, de ter preços especiais em diversos segmentos por meio de parcerias da CDL, o associado tem acesso a serviços como plano de saúde Unimed, plano de telefonia Claro, plano odontológico Dentalnor e plano de Previdência Sicredi.

Constantemente a CDL promove campanhas para apegar mais lojistas à entidade e beneficiar mais empresas. Na promoção Indique um novo associado, os lojistas que indicarem alguma empresa para se associar à CDL recebem um brinde e ainda podem consultar o SPC gratuitamente durante 30 dias.

Seis anos de economia

Na Cadence, o plano de telefonia foi contratado em 2003, apresentado por Nelson Lisot, presidente da empresa na época. Após fazer uma pesquisa e comparar os benefícios do plano oferecido pela CDL aos demais planos disponíveis no mercado, a Cadence percebeu que seria vantajoso contratar o serviço da Claro via CDL. Hoje, diretores e gerentes comerciais utilizam as 10 linhas contratadas. Dessas, duas permanecem dentro da empresa para comunicação interna, e possuem plano de tarifa zero. Mais econômico, o pacote tem ainda dois *modems* da tecnologia 3G. "Para nós é muito bom, não temos custo de deslocamento, serviço que é bastante utilizado pela empresa e o atendimento e o suporte são muito bons", afirma Nelson Lisot Junior, diretor financeiro.



Mário Franzem

CENTRAL DE VACINAS UNIMED

**É PREVENÇÃO.
É PROTEÇÃO.**

Agora você tem a tranquilidade de contar com um local que lhe dá total segurança na aplicação de uma grande variedade de vacinas. Com a qualidade que já é um sinônimo da marca Unimed, a Central de Vacinas, que funciona junto à Medicina Preventiva, tem tudo para que você fique em dia com a sua saúde.

Lembre-se:

Vacinas não são só para crianças. Adolescentes, adultos e idosos também precisam se proteger. Profissionais da saúde, pessoas que viajam muito e aquelas que possuem doenças crônicas igualmente têm recomendações para tomar certas vacinas.

É indispensável a apresentação da prescrição médica e da carteira de vacinação.



Unimed
Trabalha com

Mário Franzem



Venda segura é prioridade

Há mais de 10 anos a consulta ao SPC é fundamental antes da venda nas três lojas Brisa Calçados e na Brisa Esportes. Além disso, o sistema é utilizado no escritório, no momento de registrar os clientes. Segundo a coordenadora de cobranças da Brisa, Rosmari Carneiro, as consultas são feitas quando é aberto um cadastro de novo cliente, e depois da primeira compra, a cada 30 dias. "Com todos os dados que SPC nos fornece podemos ter noção do que o cliente deve na cidade e de quais as condições que ele tem", afirma Rosmari. Para ela, tudo isso ajuda a diminuir a inadimplência e garantir o pagamento em dia. "Já fizemos diversas pesquisas, pois há outras empresas que oferecem esse serviço de consulta de crédito, mas acreditamos que no SPC as informações são mais seguras pois está ligado a uma entidade séria como a CDL", destaca.



Tecnologia facilita cobrança

Depois de passar por uma reestruturação em 2008, o Departamento CDL Cobrança iniciou o ano com muito trabalho e comemora o aumento na procura pelo serviço, que propicia maior sintonia entre o lojista, o cliente e a rede de informações do SPC.

O investimento em tecnologia é o ponto forte da nova formatação do setor. O software adquirido, que é utilizado por grandes empresas de cobranças, é o que há de mais moderno no mercado. Eficiente, prático e muito preciso, tem ferramentas que além de

facilitar a cobrança, auxiliam o dia-a-dia do lojista. Uma das ferramentas é a possibilidade de o lojista encaminhar os débitos de seus clientes para o Departamento de Cobranças via Internet. Outra novidade é que cada negociação feita com o devedor fica registrada em um histórico no sistema, permitindo conferir o conteúdo das ligações anteriores. Além do contato telefônico, há também visitas aos devedores, que trazem melhor resultado.

Com essas alterações, o departamento está superando expectativas e já tem planos para ampliação.

www.cdlcaxias.com.br

Lojista

Cartão SICREDI Múltiplo. É crédito, é débito e o melhor: é seu.



Só o Cartão SICREDI Múltiplo traz tantos benefícios. Você pode usar como Cartão de crédito e débito nas lojas credenciadas à Rede SICREDI Cartões, além de efetuar saques e pagamentos em caixas eletrônicos do SICREDI, Banco24Horas, Rede Verde-Amarela e muito mais. E quanto mais você usa, mais tem vantagens a longo prazo: é força para a sua comunidade e para o seu negócio. É ganho para você.



Em Caxias do Sul, há sempre uma unidade de atendimento do SICREDI perto de você:

- Centro:** Borges de Medeiros, 578 - ☎ 3220 1200
- Cruzeiro:** Luiz Michelon, 1527 - ☎ 3026 2900
- São Pelegrino:** Julio de Castilhos, 2272 - ☎ 2108 9888
- Rio Branco:** Av. Rio Branco, 1418 - ☎ 2108 9800
- Posto Avançado CIC** - ☎ 3218 8003

Múltiplas vantagens também para o seu negócio.



www.sicredi.com.br





Faça da sua loja uma atração

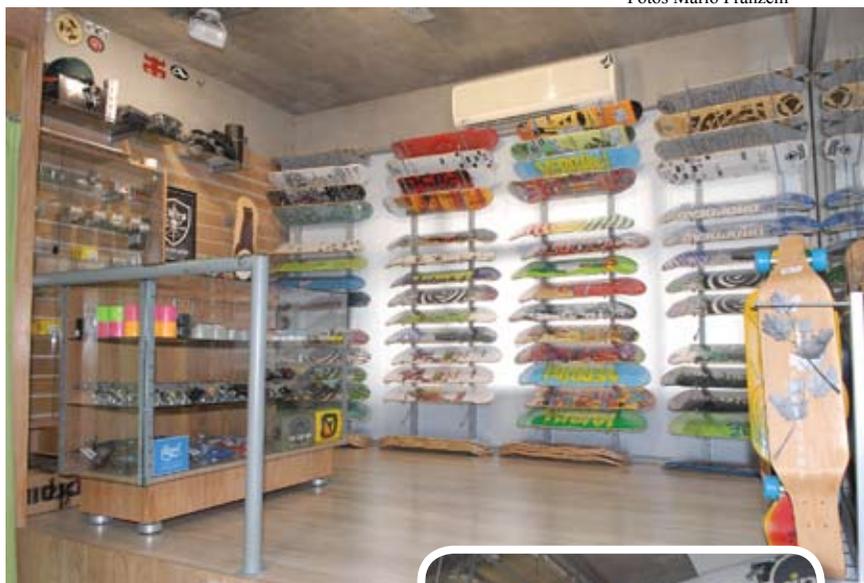
Fotos Mário Franzem

Com a entrada de um novo ano, geralmente surge a necessidade de mudar a atitude, a rotina, o ambiente de casa ou do trabalho. Essa é também uma ótima oportunidade para o lojista pensar em como tornar sua loja um ambiente convidativo e mais propício para as vendas. Adotar os conceitos do visual *merchandising*, que associa o visual da loja com a identidade, o perfil, o público-alvo e a vitrina, é uma solução que pode trazer bons resultados.

Utilizando *design* de interiores, de produto, de moda e design gráfico, o visual merchandising atua do balcão à construção da imagem da loja. Conforme a professora do curso de Design de Interiores da Faculdade Montserrat, Alexandra Riquelme, o comércio cariense ainda precisa desenvolver e aceitar a cultura do design. Embora a cidade seja considerada empreendedora e inovadora em relação à indústria, em outros segmentos ainda engatinha, e tenta ficar mais criativa.

“O *design* tem um valor social dentro do consumo que pode unificar classes sociais e transformar o comércio em uma unidade”, afirma Alexandra, que também é mestre em moda, cultura e arte. Segundo ela, expor apenas o produto com o preço na vitrina e não se preocupar se a composição está agredindo a visão do consumidor, é um exemplo de atitude que precisa ser deixada para trás.

Para atrair o consumidor e instigar o desejo pelo produto, o ideal é a loja criar uma identidade a partir da definição do público-alvo. Para Alexandra, bons exemplos são as lojas Hip e Damiller. A primeira, apesar de ser multimarca, tem foco em produtos relacionados à cultura do skate. Dentro do conceito estabelecido, se destaca pela atitude: há uma pista de skate dentro da loja, que pode ser utilizada por todos os clientes. Já na Damiller o foco é o produto, calças jeans. Com um ambiente harmônico, possui uma metodologia relacionada à marca e ao consumidor. Embora esteja localizada em uma região que é considerada nas cidades como popular, por reunir um público diversificado, a loja não se caracteriza como popular.



Dicas

- ◆ Definir o público-alvo
- ◆ Na vitrina, iluminação branca para destacar o produto
- ◆ Relacionar preço a cores e associar aos produtos
- ◆ Harmonizar o ambiente com os artefatos
- ◆ Não dificultar a busca do cliente pelo produto
- ◆ Evitar muitos objetos dentro da loja, pois podem roubar a cena dos produtos que estão à venda
- ◆ Uniformizar os atendentes
- ◆ Na loja, o destaque deve ser o consumidor

A Faculdade Montserrat oferece cursos direcionados a visual *merchandising* e os associados à CDL têm desconto especial de 10%. Informações: 3028.9797 com Sandra e Taciana comercialsandra@montserrat.edu.br / taciana@montserrat.edu.br

www.cdlicaxias.com.br

16 O Lojista

Pub **Pizzeria**

Europa
Pizzeria & Pub

a opção mais peculiar da cidade.

Feijó Júnior, 1062. São Pelegrino - de Terça a Domingo, a partir das 19:00. - Reservas 3536.2914

Plano de Saúde Empresarial e Convênio Odontológico.

Telefonia Móvel e Banda Larga 3G.

Previdência Privada.

Qualificação profissional com cursos e palestras.

Seleção de talentos.

Assessoria em cobranças.

Soluções de crédito com tecnologia de última geração.

- SPC Crédito/Cheques
- SPC Cheques
- SPC Profissional Liberal
- SPC Pessoa Jurídica
- SPC Condomínios
- Serviço especial Cheque Garantido



Venha para a CDL!

Desfrute das vantagens que só os associados têm.



www.cdlcaxias.com.br

Rua Sinimbu, 1415

cdl@cdlcaxias.com.br

(54) 3209 9977

Apoiando o desenvolvimento do **comércio** caxiense.



O varejo e as peculiaridades brasileiras

O ano de 2009 será de turbulência, mas o Brasil deve atravessar a tempestade em boas condições, se não faltar emprego. A reforma trabalhista é a mais importante e urgente para o país, neste momento. Tão estratégica e prioritária que a reforma tributária pode esperar. A flexibilização da legislação trabalhista poderá apoiar a manutenção e geração de empregos. O mercado interno é fundamental no enfrentamento dos efeitos da crise internacional e depende totalmente da capacidade de consumo dos assalariados. Nesse cenário o comércio varejista é um dos principais aliados do mercado interno e da economia para amenizar os efeitos da crise internacional. Essas são algumas das opiniões dadas pelo presidente da Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL), do Roque Pelizzaro Jr, em entrevista à Agência Sebrae de Notícias.

Como foram os negócios do setor varejista em 2008?

Roque Pelizzaro Jr - Ninguém pode reclamar de 2008. Apesar do final do ano, quando houve uma desaceleração, os números foram bons. Os efeitos da crise não chegaram ao Brasil como nos países desenvolvidos. A média anual de crescimento do varejo brasileiro, no ano passado, ficou acima de 9%, comparada com 2007. A empregabilidade do setor também aumentou.

Falta crédito para o setor de varejo?

Pelizzaro Jr - Nosso varejo sempre ficou longe do crédito. Devido à falta dele, os empresários do varejo construíram as próprias alternativas. Os lojistas são responsáveis pelo crediário dos estabelecimentos. Nos EUA, o varejo depende de crédito e do sistema financeiro, não exis-

te crediário próprio. Aqui no Brasil todo varejo aceita cheque pré-datado, carnês, entre outros. O SPC foi criado pelos lojistas para ser uma ferramenta de consulta e garantia, no momento em que concedem o crédito direto ao consumidor.

Quais são as outras peculiaridades do varejo brasileiro?

Pelizzaro Jr - Os grandes varejistas estão presentes em cerca de 350 municípios, não mais do que isso. Tomando como referência os cerca de 5,5 mil municípios do país, o restante, ou cerca de 5,2 mil, são atendidos por pequenos e médios varejistas. Essa é outra característica que diferencia o varejo brasileiro.

O senhor acaba de participar do encontro internacional de presidentes de confederações de comércio varejista, ocorrido nos EUA. Quais foram as conclusões desse fórum?

Pelizzaro Jr - Quarenta e um presidentes de confederações de comércio varejista participaram do encontro. Escutei muito o quê se espera do varejo no mundo e de alguns países específicos, neste momento. No debate, o Brasil apresentou as melhores condições no grupo Brics (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) para superar bem essa crise. Em dezembro, os negócios do varejo norte-americano ficaram 2,7% abaixo do que em dezembro de 2007. No Brasil, neste mesmo período ficamos cerca de 3% acima de 2007. O Brasil foi o único país, entre os Brics e os do primeiro mundo, que apresentou resultados positivos no varejo em 2008. Uma grande rede de supermercados norte-americana não vai reduzir investimentos no Brasil.

O interesse de grandes varejistas internacionais no nosso mercado interno não ameaça as empresas nacionais?

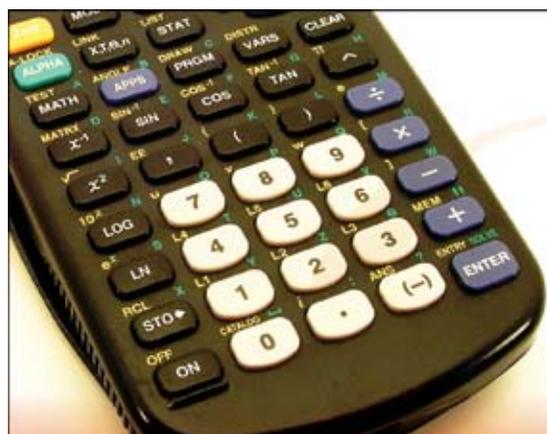
Pelizzaro Jr - Temos que nos preparar e trabalhar para receber o capital estrangeiro no nosso varejo. Em 2007, estive na Itália e na França para ver como fizeram lá, quando redes varejistas internacionais chegam ao mercado deles. Eles utilizaram o conceito de segmentação, dividindo o varejo por tipo de consumo: conveniência, impulso, e programado. Na Europa, o varejo programado fica para os grandes varejistas, com plantas grandes e localização retirada dos centros das cidades. Os outros dois perfis de compra ficam para os pequenos varejistas. Nas legislações municipais, os planos diretores têm a missão de distribuir o varejo no município, equilibrando as oportunidades para pequenos, médios e grandes varejistas. Desse modo, não fecham a economia à entrada do capital estrangeiro, organizando o espaço de mercado e até geográfico do varejo. Este ano vamos tratar do tema segmentação do varejo com o Sebrae.



Foto: Carlos Moura

Roque Pelizzaro Jr.,
presidente da CNDL

www.cdlcaxias.com.br



CONTABILIZE RESULTADOS POSITIVOS COM O CLARTE!

A assessoria contábil do ClarTE vai além da organização de documentos e realização de lançamentos contábeis. Valendo-se da atuação ética de seus profissionais, dá suporte para decisões baseadas em planejamento específico, conforme a necessidade do cliente, visando a geração de resultados positivos.

Av. Júlio de Castilhos, 1983 - 4º e 5º Andares - Fone/Fax: (54) 3220.6611
CEP: 95010-005 - Caxias do Sul - RS - E-mail: clarte@clarte.srv.br

Contabilidade
CLARTE
Tradição e competência.

studio uno

FCDL atenta às tendências do varejo

Para avaliar os resultados do varejo mundial em 2008 e buscar as tendências de 2009, o presidente da FCDL-RS, Vitor Augusto Koch, participou da 98ª edição da *Retail's Big Show*, a maior convenção do setor varejista, que ocorreu em Nova York, de 11 a 14 de janeiro. Excelente oportunidade de atualização e troca de informações, o encontro é realizado anualmente e reúne dirigentes das principais redes mundiais do comércio, além de mais de 500 expositores. Novas tecnologias, sustentabilidade e gestão de pessoas foram alguns dos temas abordados. No entanto, a crise financeira e possíveis soluções pautaram a convenção.

O Lojista: Quais as principais tendências para o varejo mundial em 2009?

Vitor Augusto Koch: Até pela crise que o mundo está vivendo, em especial os Estados Unidos, a principal tendência é fazer a operação varejista cada vez mais

focada e direcionada ao consumidor. Várias palestras abordaram um tema novo, a "Centralidade no Consumidor", que é muito mais que foco no consumidor, é estar próximo ao cliente, ouvindo-o e fazendo da operação varejista algo que o cliente possa se orgulhar, recompensando o lojista com sua fidelidade.

O Lojista: Como foi abordada a questão da crise financeira? Foram apontadas possíveis soluções?

Koch: A chamada crise financeira mundial afeta mais alguns países do que outros. Os Estados Unidos, onde se originou a crise, é o país mais afetado. As principais sugestões aos varejistas americanos foram: priorizar de forma acentuada o caixa, reduzir custos e frear a expansão. Lembrando que essas sugestões foram dadas aos varejistas americanos e que não servem totalmente para todos os países.

O Lojista: Como está a situação do desenvolvimento do varejo brasileiro se comparado aos demais países?

Koch: Nos últimos 15 anos o varejo brasileiro apresentou extraordinário desenvolvimento, envolvendo diversos aspectos: mix de produtos, apresentação de loja, uso da tecnologia de informação, e assim por diante. Apesar de estarmos um pouco atrás dos americanos, por exemplo, esta distância já foi maior no passado do que é hoje, o que demonstra que estamos evoluindo rapidamente.

O Lojista: Foram dadas dicas para o lojista aproveitar em seu dia-a-dia?

Koch: Não tente vender tudo a todos. Ficou claro nesta convenção que é necessário definir, com clareza e objetividade, o público-alvo. Outra sugestão é a de mais que vender produtos oferecer toda a gama de solução para aquele determinado problema de consumo do cliente.



Divulgação FCDL



REAL MAKRO
CALÇADOS

Todo o conforto na volta às aulas.

AV. JULIO DE CASTILHOS, 2582 - SÃO PELEGRINO - CAXIAS DO SUL - RS - 54-3028.2582

free.design

Campanha contribui para educação e prevenção de acidentes

Neste verão, a CDL e a CDL Jovem deram continuidade à campanha *Não Quero Morrer no Trânsito* e voltaram sua atenção para a segurança dos que utilizam a Rota do Sol. A ação é uma parceria da CDL com a Unimed e tem apoio do 3º Batalhão Rodoviário da Brigada Militar, 5º Comando Regional de Bombeiros, UCS TV, Prefeitura de Caxias do Sul, Starlonas, Acrilys do Brasil e Topdown Informática. Com o slogan "Muitos Verões Ainda Virão", a campanha iniciou no dia 19 de dezembro.

"Com informações constantes sobre o

Tenente Coronel José Francisco Barden da Rosa.

Além disso, os motoristas recebem orientações e *folders* com dicas de segurança para o trânsito, que são distribuídos também em postos de gasolina da rodovia. Também estão expostas faixas educativas e *banners* ao longo da estrada. Outro destaque foi a instalação de duas câmeras de vídeo no Km-148 da Rota, em frente à Acrilys. As câmeras são voltadas para sentidos opostos da rodovia e geram imagens que são disponibilizadas em tempo real no site da CDL. "A conscientização dos motoristas reflete diretamente na redução de acidentes, portanto, pretendemos fortalecer cada vez mais a campanha, para garantir uma viagem mais segura a todos os usuários da Rota", destaca o diretor da Comissão de Segurança da CDL, Paulo Ricardo Magnani.

Para os parceiros da CDL nas ações da campanha, os resultados já são visíveis. "A campanha em si já tem um apelo muito forte, então sentimos uma resposta muito positiva da comunidade em relação ao que foi transmitido", afirma José Carlos Avino, vice-reitor da UCS e diretor do Cetel. Exemplo da eficácia da campanha é o posto Rodoil de Lajeado Grande, que distribuiu *folders* e auxiliou as equipes de atendimento que estavam no ponto de apoio. Segundo o proprietário Tony Junior Fernandes, após o início da campanha houve redução de 70% na venda de bebidas alcoólicas, no entanto, ele não encara isso como prejuízo. "Não vendemos a bebida alcoólica, mas vendemos um refrigerante ou outro produto e ainda colaboramos para reduzir a imprudência e o número de acidentes na rota.

Segundo o comandante do 3º Batalhão Rodoviário, Capitão José Paulo Marinho, a fiscalização frequente e campanhas como a Operação Golfinho e a Campanha *Não Quero Morrer no Trânsito*, contribuem significativamente para a redução do número de acidentes na Rota.



Cristiano Pavinato
Presidente CDL Jovem
Caxias – Gestão 2009



tráfego e as condições da Rota do Sol as pessoas podem planejar a viagem para o Litoral, escolhendo o melhor horário para um deslocamento mais tranquilo e seguro," explica o presidente da CDL Caxias, José Quadros dos Santos.

A principal ação da campanha foi a criação de um ponto de apoio aos motoristas no trevo de acesso a Lajeado Grande, onde o Corpo de Bombeiros permanece em tempo integral com uma ambulância, socorristas de resgate veicular e atendimento pré-hospitalar. O mesmo serviço é prestado, se necessário, por outra guarnição que permanece em Terra de Areia. "Temos visto que as pessoas se sentem bem tranquilas por ter o ponto ali, para qualquer necessidade. Isso gera uma condição psicológica muito boa para quem está viajando", avalia o comandante dos Bombeiros,

10 anos da CDL Jovem Caxias

"Desenvolver e integrar jovens líderes, fortalecendo e qualificando a CDL e o comércio de produtos e serviços, com criatividade e dinamismo, valorizando o ser humano". Esta é a missão da Câmara de Desenvolvimento Lojista Jovem de Caxias do Sul (CDL Jovem Caxias), que neste ano completa 10 anos de atividades.

Muitos projetos fizeram história, podemos citar o "Cliente Oculto", "Fórum para Líderes", Campanha de Trânsito "Não Quero Morrer no Trânsito", "O Profissional do Varejo" e diversas palestras voltadas para o desenvolvimento do comércio, projetos esses que aguçam o empreendedorismo e formam cidadãos para uma sociedade cada vez mais dinâmica.

Os desafios são grandes em 2009! Novos integrantes, novos projetos, e a atual realidade econômica exigem desta gestão inovação e muito trabalho. Com o foco na qualificação do integrante, devemos aprimorar nossos projetos, desenvolver novas capacidades e celebrar os 10 anos de trabalho da CDL Jovem Caxias no desenvolvimento de lideranças.

Redução de acidentes

No período de 20 de dezembro de 2007 a 9 de fevereiro de 2008 foram registrados **1.588** acidentes na rodovia, com 16 vítimas fatais. Já no período entre 20 de dezembro de 2008 a 9 de fevereiro de 2009 o número caiu para **1.444**, e número de mortos reduziu para três.



CDL entrega mais de 3,9 mil presentes

No dia 19 de dezembro a CDL e a Prefeitura de Caxias do Sul alegraram muitas crianças ao entregar os 3,9 mil presentes arrecadados durante a campanha "Atrás de um presente, uma criança feliz". A ação, realizada de 13 de novembro a 18 de dezembro, fez parte da programação do Natal Brilha Caxias 2008, e foi reforçada no dia 13 de dezembro com um pedágio na Praça Dante Alighieri. As doações foram repassadas pelo presidente da CDL Caxias, José Quadros dos Santos, e pelo prefeito José Ivo Sartori à coordenadora da FAS, Maria de Lurdes Grison, e ao presidente da Fundação Caxias, Valter Franzosi. Quem indicou as entidades beneficentes que receberam os presentes foram os patrocinadores do *Natal Brilha Caxias*.

Fotos: Mário Franzem



Vem aí 'Uomo na Cucina' 2009

Os 'chefs' mais solidários da Serra Gaúcha já estão separando suas melhores receitas. Para apresentá-las, estarão reunidos no dia 4 de abril nos Pavilhões da Festa da Uva, para a oitava edição do *Uomo na Cucina – Homens na Cozinha*, jantar beneficente realizado pela CDL Caxias do Sul e que neste ano tem na coordenação os diretores Analice Carrer, Cláudia Sassi e Nelson Lisot e João Altair Motta.

Neste ano o evento quer repetir o sucesso das edições anteriores e espera reunir cerca de 1,5 mil participantes, entre eles 136 cozinheiros. Nas 34 cozinhas, empresários de vários segmentos, presidentes de entidades e autoridades colocarão à prova suas habilidades no forno e no fogão.



Lançado em 2002 como uma forma de envolver a comunidade na construção do Quartel da 3ª Cia PM no bairro Cruzeiro, o *Uomo na Cucina* já distribuiu nesses sete anos mais de R\$ 350 mil a mais de 30 entidades assistenciais da cidade. Somente em 2008, quando atingiu seu recorde em número de participantes e de valor arrecadado, o evento distribuiu R\$ 110 mil. Com mais de 1,4 mil pessoas, superou em 90% a distribuição do ano anterior, que foi de R\$ 57,7 mil.

Quem não quer ficar de fora e pretende provar o tempero especial dos cozinheiros e ainda colocar em prática a solidariedade, já pode garantir o seu ingresso. Os recursos arrecadados com o evento serão distribuídos pela CDL a entidades assistenciais de Caxias do Sul

Conheça as entidades beneficiadas

- | | |
|---------------------------------|--|
| ADRA Fátima | Amob São Victor Co-hab |
| ADRA Santa Fé | Amob Milenium |
| Educarita – Cáritas | Amob Castelo |
| São José | Clube de Mães Loreto |
| Amob Karler | Penitenciária de Caxias do Sul |
| Amob Vila Lobos | Bairro 1º de Maio |
| Amob Centenário II | Amob Século XX |
| Clube de Mães Fátima Alta | Bairro Sol Nascente |
| Amob Dom Pedro | Associação Bairro Jardim América Antena |
| Amob Adamati | Associação Bairro Cinquentenário II |
| Amob Morada Feliz | Associação Bairro Planalto II |
| Casa Al Beltrão de Queiróz | Amob São Gabriel |
| Casa Al Perpétuo Socorro | |
| Asas Futuro e Agora | |

Programe-se

O ingresso para o *Uomo na Cucina – Homens na Cozinha 2009* custa R\$ 100,00 (por pessoa) e já podem ser reservados com os cozinheiros ou na CDL – Rua Sinimbu, 1.415.

Data: 4 de abril de 2009

Local: Pavilhões da Festa da Uva (Pavilhão 2)

Horário: 20h

Informações: 3209.9977, com Catia





AS VENCEDORAS



Carmem Venzons
Vitrinista: Carmem Venzons



Drops de Menta, do Shopping Iguatemi Caxias
Vitrinista: Hanie Brum



Gollo Fecit
Vitrinista: Carmen Gollo



Óptica City
Vitrinista: Rose Bertolini



Tania Tusset
Vitrinista: Tania Tusset

DESTAQUES

Fotos: Anahi Fros



Hour Concour – Branca Rosa -
Vitrinista: Flávia Weber



Destaque Especial – Emporium Home Collection -
Vitrinista: Tania Tusset

Conheça os vencedores da Melhor Vitrina de Natal

A CDL Caxias e o Sindilojas anunciaram, no dia 27 de janeiro, as cinco lojas vencedoras da 14ª edição do concurso “A Melhor Vitrina de Natal”. Carmem Venzons, Drops de Menta, do Shopping Iguatemi, Gollo Fecit, Óptica City e Tania Tusset obtiveram a maior pontuação entre os 43 estabelecimentos inscritos. O projeto,

que ocorre sempre em datas comemorativas, certificou ainda Branca Rosa e Emporium Home Collection como *Hour Concour* e *Destaque Especial*, respectivamente. O corpo de jurados visitou cada um dos pontos de venda para avaliar itens como tema da decoração, criatividade e iluminação.

Praticidade na hora de contratar

Com um banco de dados voltado para o comércio, a CDL Empregos recruta e seleciona profissionais capacitados de acordo com o perfil da empresa e as necessidades do associado. O serviço é prestado desde 1999 e, entre outras vantagens, tem preços mais acessíveis se comparado ao mercado. Os candidatos passam por uma entrevista breve e é registrado o cadastro no banco de



dados. A partir da entrevista, o candidato é avaliado quanto ao seu percurso profissional, seus objetivos e habilidades. Uma forma prática e segura de contratar.

O departamento também coloca à disposição do associado serviços na área de psicologia organizacional, como avaliação psicológica e consultoria, treinamento e desenvolvimento pessoal e assessoria à liderança.

Confira algumas vagas disponíveis:

- * Técnico em informática
- * Auxiliar de informática
- * Atendente de call center/suporte técnico
- * Agente de Marketing
- * Gerente de loja na área de surf
- * Subgerente de loja de calçados
- * Frentista
- * Camareira
- * Auxiliar de escritório
- * Secretária
- * Atendente de livreria
- * Caixa para autopeças
- * Auxiliar de crediário
- * Caixa para loja confecções
- * Vendedor externo
- * Vendedor projetista CNH B
- * Estágio de informática
- * Geometrista

Para contatos com a CDL Empregos - cdlempregos@cdlcaxias.com.br

Portabilidade a serviço do associado

Em dezembro do ano passado, o Brasil superou a marca de 150 milhões de celulares, conforme dados da Anatel. Com a evolução da tecnologia, os telefones móveis deixaram de ser usados apenas para chamadas de voz e tornaram-se equipamentos multimídia. Câmera fotográfica, conexão com a internet, cartão de crédito e terminal bancário são algumas das novas funções agregadas ao aparelho. E se a tendência é que o celular vire um instrumento importante para cuidar das finanças, a portabilidade, que já é efetiva, pode auxiliar e evitar transtornos.

A portabilidade numérica permite ao usuário de serviços de telefonia fixa e móvel manter o número do telefone ao trocar de operadora. No entanto, só é possível portar o número dentro do mesmo serviço: de telefonia fixa para fixa, de telefonia móvel para móvel. Dessa forma, para os usuários de celulares, a manutenção do código de acesso é possível dentro do mesmo DDD. Já para os assinantes de telefones fixos, a manutenção é possível dentro da mesma Área Local. Disponível em 88,3% dos municípios brasileiros, desde 19 de janeiro deste ano a portabilidade chegou ao DDD 54 e a partir de 2 de março vigora em todos

os municípios brasileiros.

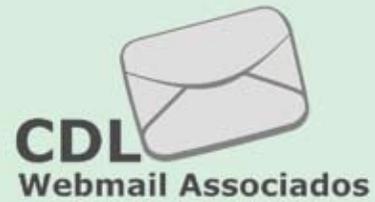
Associados da CDL que ainda não utilizam o convênio de telefonia com a Claro, agora podem aproveitar para trocar de plano, receber aparelhos novos, pagar mais barato, usufruir de todos os benefícios, e o melhor, sem trocar o número do seu telefone. Com quase 9 mil linhas, a CDL é o maior cliente da Claro no Brasil em serviço de voz. Além disso, não são cobradas taxas de deslocamento, ou seja, quem viaja para outros estados, não paga a mais para fazer ou receber ligações.

Outra vantagem é que a CDL tem contato direto com a Claro, portanto o call center para caso de dúvidas ou resolução de possíveis problemas é mais acessível, diretamente na CDL, bem como a assistência técnica. A portabilidade está a serviço do associado. Facilitou o acesso ao plano especial da CDL, com tranquilidade garantida.



Para solicitar a portabilidade entre em contato com o Departamento Comercial da CDL pelo 3209.9977 ou pelo comercial@cdlcaxias.com.br. A taxa de transferência de portabilidade, que é cobrada pelas demais operadoras, é isenta na CDL.

Inserção digital



CDL disponibiliza e-mail gratuito aos associados

A CDL proporciona mais uma vantagem exclusiva aos seus associados por meio de um canal de comunicação direto e eficiente. A partir de 10 de março, será disponibilizado um e-mail gratuito para cada empresa.

Para acessar o e-mail, os associados receberão um usuário e uma senha que deve ser alterada posteriormente no espaço @cdlcaxias.net do endereço eletrônico www.cdlcaxias.com.br

“O melhor é que o associado não precisa instalar o e-mail na sua máquina, ele acessa diretamente no portal da CDL”, explica o 1º vice-presidente da CDL e diretor de Tecnologia, Luiz Antonio Kuyava.

Dessa forma, a CDL se utiliza dos recursos tecnológicos para promover uma aproximação entre a instituição e o associado através da inserção digital.

Associado

Agora você está inserido no mundo digital e já tem um canal direto de comunicação com a CDL para receber nossas informações e promoções, e também, participar com suas sugestões ou mesmo sanar suas dúvidas a respeito dos demais serviços oferecidos pela CDL.

Lojista

www.cdlcaxias.com.br

23

Seu corpo, um templo.

Oferecendo a qualidade de vida que você merece!

Autorização/MS
ANVISA

Modeladores
YOGA

Caxias do Sul
Marquês do Herval, 1200 - Centro - Fone: (54) 3028.6808
Sinimbu, 2400 - São Pelegrino - Fone: (54) 3025.6245

Para Construir ou Reformar.

MATERIAIS PARA:

- construção • decoração
- revestimento
- material elétrico
- hidráulico
- tintas • madeiras
- ferragens
- ferramentas

SERRANA
Materiais p/ Construção

Rua Irma Zago, 876 - Sagrada Família
Fone/Fax: 3222-6869 - Caxias do Sul

Sua empresa vale mais que mil palavras

Você se preocupa com a imagem da sua empresa? Nós nos preocupamos, por isso quando o assunto é decorações comerciais a melhor opção é Shopping Decorações.

Projetos especiais adequados ao estilo da sua empresa, criando uma personalidade única, aplicação de cores aliadas a funcionalidade, conforto em cada ambiente. Somente quem tem mais de quinze anos de experiência, proporciona tanto bom gosto. Renove, inove, transforme seus projetos em oportunidades de negócios.

Shopping Decorações -
Soluções Criativas em Design
Comercial



 **Shopping**
Decorações Comerciais

Rua Emilio Fonini, 538 95012-617 Bairro Sanvitto Caxias do Sul - RS
(54) 3225.2133 shopping@shoppingdecoracoes.com.br
www.shoppingdecoracoes.com.br