



## O trânsito e o comércio: qual caminho seguir?

*Cada vez mais carros, mais motos, mais pedestres... mas as dimensões das avenidas, ruas e calçadas continuam as mesmas. Como reunir tantas variáveis em harmonia, em tempos de pressa, intolerância e imediatismo?*

As queixas são muitas: não há vagas suficientes para o cliente estacionar; Área Azul funciona; não funciona; pedestres não obedecem a sinalização; carros não obedecem; motos não obedecem; mototaxi e tuc tuc precisam de nova regulamentação; não precisam; precisa de espaço adequado para bicicletas; não precisa; transporte público não deve passar pelo centro; precisa passar; o horário de descarga precisa mudar; não precisa...

Os questionamentos são muitos e não há uma resposta fácil que atenda à demanda agradando a todos. E o comércio sofre o impacto positivo e negativo de tudo isso.

“O Plano de Mobilidade Urbana está em construção. A partir dele, teremos as diretrizes para estabelecer novas regras e soluções para o trânsito”, explica o advogado Dr. João Martins Neto, Diretor do Departamento de Trânsito da cidade e importante par-

ceiro da CDL de Jaboticabal.

De acordo com dados estatísticos do Detran-SP, entre os meses de janeiro e julho deste ano, Jaboticabal emplacou 897 novos veículos. Ano a ano, a frota aumenta mas e o comportamento do motorista se altera obedecendo o interesse pessoal antes do coletivo.

“Assumi o Departamento em fevereiro e temos adotado as campanhas de educação no trânsito, trabalho para o reconhecimento e valorização da equipe e priorizado a segurança. Mas é inquestionável que a legislação é ultrapassada e, em alguns casos, inexistente. Há muito



Dr. João Martins Neto: ‘Com o Plano de Mobilidade Urbana de Jaboticabal teremos novas diretrizes para soluções no trânsito’

ônibus que passam pelo centro, atrapalhando o fluxo do trânsito; outros pedem, ainda, regras e controle para a carga e descarga com o objetivo de evitar congestionamento.

“Ouço os apelos e reclamações de todos. Pessoalmente, faço o que chamo de ‘laboratórios’, ou seja, procuro vivenciar as situações que

trabalho a ser feito”, destaca Dr. João.

Alguns lojistas pedem mais rigor na fiscalização da Área Azul para garantir a rotatividade no estacionamento central. Outros reclamam dos

são relatadas, nos horários de pico e nos locais indicados”, revela o Diretor de Trânsito.

A experiência pessoal, inclusive como advogado, facilita a atuação, mas não impede a dificuldade de trilhar por caminhos onde a unanimidade passa bem longe.

“Discutir e decidir sobre alguns destes assuntos será mais produtivo quando tivermos o Plano de Mobilidade Urbana como base inicial, já que a elaboração dele depende da opinião de todos”, conclui.

Coordenado pela Prefeitura, o plano tem cronograma de elaboração até o final deste ano e já realizou várias consultas populares. Vale ficar de olho e aguardar.

...  
Nesta Edição  
...

### Comércio ficará aberto até as 22h

No próximo dia 11 de outubro, o comércio ficará aberto das 9 às 22h! Confira todo o Horário do Comércio para outubro!

Na página 04

### Educação Financeira



Nesta edição, continua a série ‘Educação Financeira’, desta vez com o título: ‘Aprendendo a poupar!’

Na página 03

## O Dia das Crianças está chegando! E o nosso comércio está preparado!



Confiança do consumidor aumenta e pode se refletir nas vendas do Dia das Crianças! Setor de brinquedos prevê aumento de 10% nas vendas em 2017!

Na página 02

# Casa Lerro: um patrimônio histórico do comércio de Jaboticabal

...  
Fazendo história pelo tempo  
...

Em 9 de março de 1899, Miguel Lerro iniciava as atividades da Casa Lerro, ainda na rua São Sebastião, que na época era a Rua da Redenção. Desde outubro de 1954, a loja passou a ocupar o prédio onde está até hoje, na Praça 9 Julho, nº 60.

Armando Lerro - filho de Miguel Lerro - conduziu o comércio até passar às mãos da filha, Maria do Carmo Lerro Verardino que deseja passar a responsabilidade à filha Suzana Lerro Verardino, a quarta geração cuidar deste patrimônio.

“Agradeço por Deus ter me colocado nessa família, pelo meu avô ter começado, depois meu pai continuou. Sinto orgulho e gratidão; é um amor muito grande”, resume Maria do Carmo.

Os valores morais implantados desde a inauguração continuam os mesmos: honestidade, qualidade dos produtos e atendimento especial. “Meu avô e meu pai se dedicavam a isso e nós fazemos questão de manter. Os funcionários têm a mesma conduta”, explica a proprietária.

Para estimular as vendas ela conta com o olhar de bom gosto apurado para a escolha das coleções e muda, periodicamente, as vitrines e decoração da loja. E percebeu que a campanha ‘Prêmios o ano inteiro’, lançada pela CDL de Jaboticabal, favoreceu os lojistas.

“Achei muito interessante a campanha anual com um pacote de promoções! Basta aderir uma vez para os clientes da loja participarem de todos os sorteios de prêmios nas datas importantes”, conclui Maria do Carmo.

Vida longa à Casa Lerro!



*Maria do Carmo Lerro Verardino e a filha Suzana Lerro Verardino, quarta geração da mesma família a conduzir um dos mais importantes patrimônios históricos de Jaboticabal*



*No alto, em destaque, a foto de Miguel Lerro, que fundou a Casa Lerro em 9 de março de 1899. Acima, a equipe que hoje está à frente da centenária Casa Lerro de Jaboticabal: da esquerda para a direita: Peixe, que trabalha há 32 anos no local, Vanessa, há 11 anos, Tatiana, há 6 anos, Maria do Carmo, proprietária, Firmo, parceiro há 63 anos, e Eder, há 27 anos*

## Confiança do consumidor aquece Dia das Crianças



A CNDL - Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, juntamente com o SPCP Brasil divulgou dados do ICC - Indicador de Confiança do Consumidor que voltou a crescer, atingindo 41,4 pontos em julho. Outro dado importante é a alta das vendas no varejo, em torno de 3% nos seis primeiros meses deste ano.

O movimento ainda é sutil, mas anima alguns segmentos, ainda mais com a proximidade de datas como o Dia das Crianças e, em seguida, o Natal. A Abrinq - Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos estima que a indústria de brinquedos deve fechar o ano de 2017 com 10% de crescimento!

Nosso comércio está pronto e nossa campanha no final de ano dará um carro! Veja na página 4! Vamos trabalhar! Bom ânimo, pessoal!

## Para nós, já é Natal e é hora de ser criativo para atrair

...  
Palavra do Presidente  
...

“Outubro chegou e, para nós, lojistas, o pensamento, há algum tempo, já está no Natal! Funciona mais ou menos assim: Dia das Crianças, Horário de verão e... chegou o Natal!

Os três momentos do final de ano que colocam para todos nós, lojistas, desafios para estimular as vendas. Para nós, já é Natal e é hora de ser criativo para atrair os olhares e o consumidor. Fazer acontecer tendo esperança, mas com os pés no chão. Parece uma equação que não fecha, mas ela é perfeita.

Sabemos e temos observado que os desafios têm sido maiores, mas são exatamente eles que nos empurram para as mudanças. E são as mudanças que fazem acontecer! Se o que temos feito até agora não tem trazido resultados, então esta é a diretriz para fazer dar certo: mudar o que estamos fazendo.

Há uma frase de Steve Jobs que diz: “Você pode encarar um erro como uma besteira a ser esquecida, ou como um resultado que aponta uma nova direção.”

Vamos para uma nova direção. Vamos nos organizar para o Natal perguntando: ‘O que meu cliente quer?’, ‘O que o meu colaborador sugere?’, ‘O que posso alterar?’, ‘Que movimentos novos eu posso fazer?’. E, para encerrar, ainda com Steve Jobs: “Criatividade é a arte de conectar ideias.”

Renato Kamla  
Presidente da CDL de Jaboticabal



...  
Expediente  
...

O informativo O Lojista é um veículo de divulgação da CDL de Jaboticabal. [www.cdljaboticabal.com.br](http://www.cdljaboticabal.com.br)  
Av. Benjamim Constant, 223 - Centro - Jaboticabal/SP - CEP: 14.870-140. - Telefone: 16.3202.4044

Tiragem: 1.000 exemplares - Jornalista responsável - Texto e diagramação - Sônia Monteiro Pavanelli - MTb 26.990

## Poupar é um aprendizado que só faz bem!

Educação Financeira

O importante não é o tamanho do seu salário ou uma grande quantidade inicial a poupar. O que importa é que você faça uma poupança.

Aprender a poupar e saborear o resultado final é uma questão de rotina e exige força de vontade e determinação.

Veja as dicas e pratique:

1) Todos os meses, assim que receber seu salário, separe um valor - qualquer valor - e guarde-o. Dê a este valor a mesma importância que você dá a uma conta que



paga todos os meses.

2) Poupar pouco, com o tempo você se acostumar a guardar sempre, todos os meses.

São muitas as vantagens de fazer uma poupança; vale a pena economizar um pouco. Comece!

## Bem-vindos! Com vocês estamos ainda mais fortes!

Novos Associados

A CDL de Jaboticabal dá as boas-vindas aos nossos novos associados: Espaço Luiza Martins, Macedo Construtora e BRT Personalização!

Temos trabalhado para oferecer vantagens e cada vez mais segurança aos nossos associados.

E, cada vez mais fortes, conseguimos representar nosso segmento com mais eficiência e proatividade!

Vem, lojista! A CDL de Jaboticabal espera por você e continua trabalhando por todos!



## Cadastro Positivo: 46% dos consumidores aprovam

Boa Vista SCPC

Em pesquisa inédita com consumidores de todo o Brasil, a Boa Vista SCPC identificou que para 46% dos entrevistados, o Cadastro Positivo tem como principal objetivo auxiliar na obtenção de crédito e na contratação de financiamentos; 26% acreditam que classifica de forma mais assertiva e justa o bom e o mau pagador, e comprova a capacidade de crédito; 14% consideram o Cadastro Positivo como um auxílio na organização das contas, regularização dos débitos e a ter o nome limpo. Para consumidores negativados (20%) e não negativados (18%), o Cadastro Positivo oferece a garantia de que são bons pagadores em qualquer situação, quando questionados sobre o modo como podem vir a usu-



fruir deste banco de dados. Por outro lado, 15% dos não negativados, também entrevistados pela Boa Vista, afirmam que de fato ajuda no planejamento financeiro, enquanto para outros 15% dos que estão com o nome sujo, contribui na organização da vida financeira, já que concentra informações de contas devidamente pagas

## Lojistas presenteiam seus clientes e vendedores na Campanha Dia dos Pais!

Dentro da Promoção Prêmios o Ano Inteiro, da CDL de Jaboticabal, lojistas participantes tiveram clientes e vendedores sorteados e ganhando prêmios na campanha do Dia dos Pais!

O vendedor Valdemir Lopes (Babi), da Mascote Calçados, comemorou o prêmio de R\$ 50,00 e, principalmente, o fato de clientes da loja terem sido sorteados!

“É ótimo! Todos que atendemos são amigos, então eu

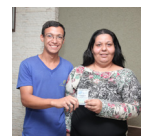
fico feliz! E tudo o que vem a mais para nós é bom!”, afirmou.

O sorteio foi realizado no dia 15 de agosto, na sede da CDL de Jaboticabal!

Confira os 20 sortudos que ganharam um vale-compras no valor de R\$ 500,00! E continue comprando nas lojas que participam da Promoção Prêmios o Ano Inteiro! Agora, no Dia das Crianças serão 6 tablets; e no final de ano, um carro zero!



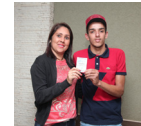
Lidiane R.A. Andrade, Livraria Lápis de Ouro, vendedora Adalene



Tatiane C. A. Pereira, cliente da Livraria Lápis de Ouro.



Luciana A. da C. Maia, cliente da Nenu's Perfumaria, vendedora Viviane.



Ederson L.T. Queiroz - cliente Hang On Rodeo Fans - Vendedora Josiane.



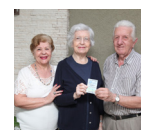
Luciana S. S. Batista, cliente da Nenu's Perfumaria, vendedora Vania.



Telma V. de B. Dourado, cliente da Sperta Moto.



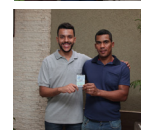
Maria de L. Frezarin, cliente da Thiago Pisos, vendedor Paulo.



Terezinha E. Bernardes, cliente Cinelândia, vendedora Alessandra.



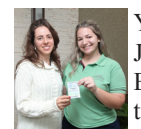
Renata S. França, cliente da D&A Jóias, vendedora Eliete.



Valdir S. Rodrigo, cliente da Eletrofio, vendedor Velam.



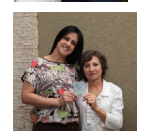
Sandra R. Pastorello, cliente Jomar Modas.



Yélla Retroz Jordão, cliente da Empório Camassutti, vendedora Carol.



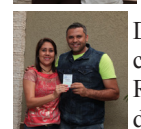
José E. Senen, cliente Savegnago Supermercados, vendedora Isamara.



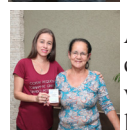
Dalva Stella de Oliveira, cliente Jomar Modas, vendedora Monise.



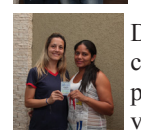
Juarez F. Raymundo, cliente Supermercado Cojiba, vendedora Bruna.



David E. Bento, cliente Hang On Rodeo Fans, vendedora Cleusa.



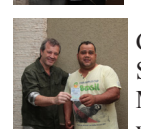
Ana A. da Silva, cliente da Kelp, vendedora Jaqueline.



Deise Ap. do Nascimento, cliente Supermercado Cojiba, vendedora Michele.



Carlos E. Oliveira, cliente do Correia Supermercados Loja 2, vendedora Raquel.



Giovani Vieira da Silva, cliente da-Mascote Calçados, vendedor Babi.

# Grecco Calçados: há 63 anos, mais do que uma família, a casa de cada cliente

Em 1954, Avelino Grecco consertava sapatos com o apoio da esposa Maria Giazzy Grecco, quando decidiu ir à Franca comprar alguns pares e colocar à venda. E o restante da história, Jaboticabal conhece muito bem: a Grecco Calçados.

“Eu tinha 10 anos e vi tudo acontecer. Um dia, meu pai me pediu para olhar a loja. Hoje, meu filho está dando continuidade. Dou graças a Deus, e o meu pai deve estar contente”, diz Carlos Grecco.

Ele e a esposa Vera Neiva Monserrat Grecco tiveram os filhos Fernando e Carla. Fernando Monserrat Grecco, juntamente com a esposa Daniela Cristina Magalhães Benini Grecco administram a loja, sob o olhar cuidadoso de Carlos.

“Lembro do meu avô anotando os pedidos e vendas no papel, as pessoas foram adquirindo confiança. Sempre gostei daqui e tudo foi acontecendo naturalmente”, lembra Fernando.

Daniela trouxe avanços técnicos que fizeram evoluir a forma de administrar, mas sem perder o jeito de casa de atender e cativar os clientes. “O Sr. Carlos faz questão que todos sejam muito bem tratados. E a Dona Vera contribui muito para o andamento de tudo. Eu me sinto muito honrada por fazer parte”, pontua.

São seis funcionários que atendem as novas gerações, herança dos antigos clientes. Quem chama a atenção é Alberto Geber, mais conhecido como o Berto do Grecco. Há clientes que só aceitam serem atendidos por ele, tamanho o vínculo de afeto e respeito já construído.



Acima, da esquerda para a direita: Carlos Grecco, Alberto, Adriana e Fernando; à frente, Jady, Zilda, Eliana e Daniela. E ainda tem a Anna, que não está na foto.

“Os filhos dos que compraram continuam nossos clientes. O sistema é o mesmo do pai do Sr. Carlos. Existe uma relação de confiança muito grande. Somos mais do que uma família”, explica Berto.

A loja tem um estoque de sapataria completa: social, casual e esportivo, no masculino, feminino e infantil. A cada atendimento os clientes sentem-se mais em casa, em segurança. São 63 anos não somente de história, mas

de tradição alimentada por esse jeito peculiar e único de fazer comércio com simplicidade e sucesso.

Sobre a CDL de Jaboticabal, eles pontuam: “A CDL tem muita importância como instituição defensora dos interesses dos lojistas, além de buscar sempre o crescimento para o setor, promover desenvolvimento para o município e trazer benefícios que ajudam a melhorar o dia a dia do comerciante”.

## Avança Varejo: linha de crédito voltada ao lojista

...  
Vantagens  
em ser  
CDL  
...

O Sistema da CNDL - Confederação de Dirigentes Lojistas e a Caixa Econômica Federal firmaram uma parceria voltada para os lojistas de todo Brasil: o programa Avança Varejo.

São produtos e serviços com condições diferenciadas para associados ao Sistema CNDL, que atendem a necessidade individual de cada empresa. O programa faz parte de um rol de iniciativas da CNDL direcionadas ao empreendedor associado.



CAIXA E SISTEMA CNDL.  
UMA PARCERIA QUE FORTALECE  
O COMÉRCIO BRASILEIRO.

## Abertura do comércio é especial em outubro!

Dia 07/10, sábado,  
aberto das 9h às 17h

Dia 11/10, quarta,  
aberto das 9h às 22h

Dia 12/10 - Feriado

Dias 14, 21 e 28/10  
Sábados, aberto  
das 9h às 13h



# PROMOÇÃO

## PRÊMIOS O ANO INTEIRO do Comércio de Jaboticabal

\*\*\*\*\*  
5 DATAS. MUITOS PRÊMIOS!  
\*\*\*\*\*



**DIA DAS MÃES**

SORTEIO DIA 16 DE MAIO

20 VALES-COMPRAS  
DE R\$ 500 CADA



**DIA DOS NAMORADOS**

SORTEIO DIA 14 DE JUNHO

4 CELULARES



**DIA DOS PAIS**

SORTEIO DIA 15 DE AGOSTO

20 VALES-COMPRAS  
DE R\$ 500 CADA



**DIA DAS CRIANÇAS**

SORTEIO DIA 16 DE OUTUBRO

6 TABLETS

**NATAL**

SORTEIO DIA 28 DE DEZEMBRO

01 CARRO ZERO KM  
E 40 VALES-COMPRAS  
DE R\$ 250 CADA



Imagens meramente ilustrativas

