

GUIA

DE BENEFÍCIOS

CDL BLUMENAU

18 ANO 2022
JUL // AGO // SET // OUT



www.cdiblumenau.com.br

CDL JOVEM COMEMORA 10 ANOS E RELEMBRA SUA HISTÓRIA

/// 3

/// 7 CONVÊNIOS

/// 16 56ª CONVENÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO LOJISTA

/// 20 UTILIZAÇÃO DOS ESPAÇOS PÚBLICOS TEM NOVAS REGRAS

/// 23 ESPAÇO SPC



PALAVRA DO PRESIDENTE

//////////



EDUARDO CARVALHO SOARES
PRESIDENTE CDL BLUMENAU

Associado (a)! Quantas notícias boas já temos para compartilhar nesse primeiro semestre de 2022.

A primeira delas é o retorno dos encontros presenciais, em especial da 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista (CNCL), que depois de ser adiada por dois anos em virtude da pandemia, pôde ser realizada em Campos do Jordão (SP).

Neste sentido, a própria CDL Blumenau avançou na retomada dos eventos. Além dos cursos presenciais que realizávamos, este ano retornamos com o Ciclo de Palestras, começando com o professor Marins, ainda no mês de junho.

Nossas relações institucionais com os Poderes Legislativo e Executivo seguem firmes, sempre com o intuito de sugerir ações que propiciem um ambiente de negócios favorável. Entre as cobranças estão o aumento do sublimite do Simples Nacional, em conjunto com a FCDL e todo o Sistema CNDL, trazendo mais força e representatividade às demandas.

Em maio completamos um ano da migração para o processador nacional, o SPC Brasil, o que garante inúmeras vantagens ao associado que utiliza o sistema. Ao realizar consultas e registros diretamente no SPC Brasil, você tem muito mais qualidade nas informações, dispõe de uma plataforma moderna e tecnológica e garante mais economia.

Ainda temos muito para realizar ao longo deste ano e queremos fazer isso tudo por você e junto com você, associado (a).

Lembre-se de que a CDL Blumenau é sua também, por isso, participe, sugira e traga demandas. Aproveite ainda os inúmeros benefícios que temos a oferecer e venha conhecer toda a nossa estrutura, inclusive nossa sala de reuniões, que pode ser utilizada sem custos pelos associados.

Nosso muito obrigado por confiar no trabalho da CDL Blumenau e utilizar nossos serviços.



SUMÁRIO

//////////

- /// 3 CDL Jovem comemora 10 anos
- /// 7 Convênios
- /// 16 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista
- /// 18 Agenda de cursos
- /// 20 Jurídico
- /// 23 Registro Omnichannel
- /// 24 Central de Cobranças
- /// 25 SPC Empresas / Consultas
- /// 26 FAC

FALE CONOSCO

//////////

Diretoria
diretoria@cdl Blumenau.com.br
3221.5704

Gerente Executivo
executivo@cdl Blumenau.com.br
3221.5770

Financeiro
financeiro@cdl Blumenau.com.br
3221.5713

Comercial
comercial@cdl Blumenau.com.br
3221.5771

Convênios
convenios@cdl Blumenau.com.br
3221.5730

Certificado Digital
certificacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5763

Imprensa
imprensa@cdl Blumenau.com.br
3221.5722

Eventos e Marketing
eventos@cdl Blumenau.com.br
3221.5731

Comunicação
comunicacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5778

Cursos e Palestras
cursos@unisagres.com.br
3221.5775

SPC - Associado
spc@cdl Blumenau.com.br
3221.5705

SPC - Consumidor
spc4@cdl Blumenau.com.br
3221.5709

EXPEDIENTE

//////////

Jornalista responsável
Karin Bendheim

Revisão Josiane Demo

Projeto gráfico e diagramação
Agência F3 Business Connection

Impressão
Tipotil Indústria Gráfica

Tiragem
2.500 exemplares / Distribuição gratuita



CDL JOVEM COMEMORA 10 ANOS E RELEMBRA SUA HISTÓRIA

NÚCLEO FOI FUNDADO EM 31 DE JULHO DE 2012.

////////// TEXTO KARIN BENDHEIM ILUSTRAÇÃO SHUTTERSTOCK

Era 31 de julho de 2012! O convite indicava que o encontro iniciaria às 19h, no primeiro andar da Casa do Comércio, sede da CDL Blumenau naquele período. A pauta da reunião era uma só: análise da criação do núcleo CDL Jovem. Porém, o que não se imaginava é que este único assunto teria um alcance tão grande com o passar dos anos e um impacto imensurável no desenvolvimento de jovens empresários.

Na reunião, o primeiro ponto foi analisar a expectativa de cada um dos participantes neste novo braço da CDL Blumenau. Destaca-se que, desde o início, a CDL Jovem abrangeu os associados de todos os segmentos, como do varejo, da indústria e prestadores de serviços.

O empresário Paulo Cesar Lopes, presidente da CDL Blumenau neste período, foi um dos grandes incentivadores da criação do núcleo. Ele lembra que, ao participar de ações e encontros associativistas no Brasil, percebeu que o movimento jovem já ocorria em várias cidades do país, inclusive, Florianópolis contava com um núcleo atuante.

“Meu principal objetivo ao criar a CDL Jovem foi formar sucessores, especialmente nas empresas familiares. Muitas vezes a família está trabalhando junto, mas até que ponto o herdeiro está preparado para a passagem do bastão? Minha preocupação era preparar o jovem para assumir a empresa, até mesmo ter uma oxigenação nas lideranças”, lembra Lopes.

E assim surgiu a CDL Jovem, que tinha também como propósito desenvolver o

espírito de liderança e o empreendedorismo, para a vida profissional e para a carreira dentro da entidade. O registro da missão é claro: **“Servir de fórum permanente para valorização e desenvolvimento de seus integrantes em um ambiente de conhecimento, responsabilidade social, associativismo e empreendedorismo”.**

O primeiro coordenador da CDL Jovem, Saulo Della Giustina, lembra que, desde o início, o grupo foi bastante proativo, envolvendo-se em diversas atividades e eventos. Um deles foi a organização do 1º Encontro Nacional de CDLs Jovens, que ocorreu de 23 a 25 de maio de 2013, em Blumenau, durante a 45ª Convenção Estadual do Comércio Lojista, organizada pela CDL Blumenau.

“Acredito que nosso maior desafio foi montar um grupo do zero e conseguir fazer esse núcleo se tornar tão produtivo. Com certeza conseguimos isso pela dedicação de cada um e a união entre os integrantes. Em pouco tempo, realizamos muito, inclusive uma palestra com o Luiz Carlos Prates, em 2014”, lembra Della Giustina.



Com muita dedicação, as gestões foram conduzindo as atividades e atingindo os propósitos, seguindo os valores estabelecidos: transparência, ética, comprometimento e respeito, união, inovação e proatividade.

Em 2016, quando o empresário Jansle Jeffrey Kreutzfeld assumiu como coordenador da CDL Jovem, o núcleo passou por inúmeras transformações. Kreutzfeld ficou no cargo durante três anos (2016 a 2018) e logo no início implantou uma série de ações que resultou na ampliação e união do grupo novamente. Com muito planejamento, dedicação e apoio dos integrantes, a CDL Jovem passou a ser mais reconhecida.

Entre as novidades do núcleo, apresentadas em 2016, estão: **Visitas Técnicas em empresas de diversos segmentos; o Momento de Aperfeiçoamento, que auxilia na capacitação dos participantes; e o Case de Sucesso, que traz profissionais para compartilharem conhecimento e falar do dia a dia de um empreendedor.**

Além disso, o grupo trouxe a **Rodada de Negócios, que em maio de 2022 chegou a 7ª edição.** O objetivo do evento é gerar networking e possibilidades de negócios entre os participantes em ambiente descontraído. A ação chegou a alcançar um índice médio de fechamento de negócios de 70%.

Outra iniciativa de destaque é o **Inovamente, que teve a primeira edição em novembro de 2017**, em comemoração ao Dia Municipal do Jovem Empreendedor. Além de um painel com empresários locais de sucesso, a ação compreende pequenas palestras em escolas públicas e privadas para alunos do ensino médio sobre empreendedorismo. O evento chegou a ser realizado em conjunto com a ACIB Jovem, AMPE Jovem, CDL Jovem e a Comissão do Jovem Advogado da OAB Blumenau.

Em outubro de 2018, foi realizada a primeira edição do **CDL Talks**. O objetivo da ação foi trazer profissionais com conhecimento na mesma área para aprofundar determinados temas, como foi o caso do atendimento ao consumidor na era digital, com as empreendedoras Michele Hacke e Luiza Gerent, que estrearam a ação.

Assim, calcada no associativismo, sempre procurando levar conhecimento, oportunizar experiências únicas aos participantes e ainda gerar negócios, a CDL Jovem vem cumprindo com sua missão de contribuir com o desenvolvimento e fortalecimento de novos negócios e de jovens empreendedores. E é com essa força de trabalho e determinação que, em 31 de julho de 2022, o núcleo celebra 10 anos de fundação.

“Nunca tive dúvidas do sucesso da CDL Jovem. Me deixa muito feliz saber que aquela sementinha no passado esteja uma árvore frondosa e com frutos sendo colhidos. Conseguimos atingir o nosso propósito”, comemora Lopes.



USINE SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

Lembra da missão da CDL Jovem, que fala sobre o desenvolvimento de seus integrantes em um ambiente de conhecimento, responsabilidade social, associativismo e empreendedorismo? O resultado acontece na prática todos os dias, em pequenas ações. E, alguns participantes foram mais longe. A partir da CDL Jovem, criaram uma empresa.

A Usine Soluções Industriais começou a ser pensada em 2020, no início da pandemia, pelo nucleado e ex-coordenador do grupo, Jefferson Godoy. Foi assim que em junho daquele ano, ainda improvisada na garagem da casa, surgiu a empresa, que nesta primeira versão atuava como um escritório de projetos mecânicos.

Godoy lembra que desde os primeiros passos, a empresa contava com o apoio de Jansle Jeffrey Kreutzfeld, também integrante e ex-coordenador da CDL Jovem, como um conselheiro do negócio.

Com a empresa já funcionando e tendo os primeiros resultados, surgiram demandas maiores por fabricação de equipamentos. Foi então que, em outubro de 2020, o negócio teve uma grande virada. *“Nós estávamos em um jantar de aniversário -*

rio do Eugênio Ricardo, que também é nucleado à CDL Jovem. Durante as conversas, convidei o Jansle e o Douglas Moraes de Souza, que é meu amigo e nucleado à CDL Jovem, a fazerem parte da empresa como sócios”, lembra Godoy.

Assim, em fevereiro de 2021, a Usine Soluções Industriais começou a operar como

lente grupo, que só traz benefícios”, afirma Kreutzfeld.

Para Godoy, a CDL Jovem vai além. *“Quando eu cheguei em Blumenau em 2016 para abrir uma empresa, eu não conhecia ninguém, não tinha nenhum contato. Se não fosse a CDL Jovem, eu não teria nada que eu tenho hoje, das amiza-*



/// Juntos, os três sócios da Usine, que se conheceram na CDL Jovem, oferecem soluções completas às empresas, do projeto à entrega da máquina. Foto: Wiliam Ávila

uma fábrica de máquinas e equipamentos.

Godoy possui formação na área técnica de eletromecânica com ênfase no desenvolvimento de projetos mecânicos e atua de forma mais operacional, Kreutzfeld, formado em direito, vendeu a empresa de certificação digital que possuía e agora está direcionado à área administrativa da Usine. Moraes, proprietário da Decor Metric e da Cria Criado, traz a longa vivência da indústria.

Juntos, eles oferecem soluções completas às empresas, do projeto à entrega da máquina. *“Percebemos que o mercado tinha essa carência, pois, em geral o que se tem é cada um fornecer uma etapa. Aqui nós oferecemos a solução completa: projeto, fabricação, testes, validação e montagem. Antes de entregar o equipamento, testamos e convidamos o cliente para o teste na nossa sede. Assim, ele tem a solução completa com apenas uma empresa e a garantia de funcionalidade da máquina”, explica Godoy.*

Dentre outras coisas em comum, os três empresários têm uma certeza: Se não fosse a CDL Jovem, a Usine não existiria. Kreutzfeld destaca que foi no núcleo que eles se conheceram, cresceram pessoal e profissionalmente e fizeram contatos. *“A CDL Jovem é isso. A gente não vem para vender, ela é uma consequência do nosso envolvimento nas atividades. É um exce-*

des ao futebol e as atividades profissionais”, destaca.

COMO PARTICIPAR

Os interessados em participar da CDL Jovem podem participar de até três encontros (desde que sejam abertos ao público) para conhecer o grupo e as atividades. Após, para continuar participando é preciso aderir ao termo e se tornar um nucleado.

A programação das atividades está disponível no site da CDL Blumenau e nas redes sociais. Procure por CDL Jovem Blumenau no Instagram e Facebook.

GALERIA DE COORDENADORES

KLEITON STIVEN FINGER
2022

RODRIGO DA SILVA
2020 A 2021

JEFFERSON GODOY
2019

JANSLE JEFFREY KREUTZFELD
2016 A 2018

JULIANA PFAU
2014 A 2015

CLEBER WALDRICH
2013 A 2014

SAULO DELLA GIUSTINA
2012 A 2013

CARTÃO DE BENEFÍCIOS CDL BLUMENAU

QUEM PODE TER?



Utilize o leitor de QR Code do seu smartphone e saiba mais.

1

Sócios, colaboradores e familiares de empresas associadas à CDL Blumenau.

2

Entrar em contato com a CDL Blumenau:
Whats: 99138-7058
Telefone: 3221-5730
E-mail: convenios@cdl Blumenau.com.br.

3

Enviar a documentação solicitada e aguardar até 15 dias.

4

Pronto!
Basta retirar o Cartão de Benefícios e aproveitar as vantagens.



ACESSO A MAIS DE 80 CONVÊNIOS

Investimento: **R\$ 5,00**
por Cartão de Benefícios.
Válido por um ano.



Educação
Idiomas



Saúde



Lazer



Serviços
Alimentação



Serviços
Automotivos



Convênios
Empresariais

Facilidade e agilidade para as empresas associadas, seus colaboradores e familiares utilizarem os benefícios que a CDL Blumenau oferece.

Peça já o seu!

Informações: Tel.: 47 3221.5730
WhatsApp: 47 99138.7058
convenios@cdl Blumenau.com.br



Sistema CNDL



DESCONTOS
ESPECIAIS

NOVO



Descontos especiais em tratamentos odontológicos de clínico geral, prótese e clareamento caseiro.

Tel.: 3037.9128

WhatsApp: 99213.3675

5% A 50%
DESCONTO

Sobre a tabela particular.

Pagamento à vista. **Telefone e**

WhatsApp: 3037.7099

50%
DESCONTO

Nas consultas.

Tel.: 3322.8477

DESCONTOS
ESPECIAIS

Descontos especiais para associados em consultas de pronto atendimento e de consultório, internação e exames. **Tel.: 3231.4000**

ATÉ 60%
DESCONTO

De 5% a 60% de desconto nos exames de laboratório.

Tel.: 3326.9830

WhatsApp: 98865.8602

ATÉ 20%
DESCONTO

Fisioterapia, Reeducação Postural Global (RPG Souchard), pilates e outras terapias.

Tel.: 3326.6436

Exceto promoções.

DESCONTOS
ESPECIAIS

Tabela diferenciada para consultas e exames cardiológicos.

Tel.: 3231.0200

22%
DESCONTO

O melhor aparelho auditivo do mundo! Desconto em aparelhos e 10 cartelas de pilhas gratuitas.

Tel.: 3041.4040

5% // 3%
DESCONTO

5% no pagamento à vista e

3% no crédito. **Tel.: 3340.0286**

WhatsApp: 99257.6973

/// SAÚDE

**ATÉ 20%
DESCONTO**



Nos exames realizados
pela BML Patologia.
Tel.: 3326.2230

**50%
DESCONTO**



Nas consultas particulares, de
seg. a sex., com agendamento.
Consulte condições. **Telefone e
WhatsApp 3322.5000**

**5%
DESCONTO**



Parcelamento em até 4x. Par-
cela mínima de R\$ 100,00.
**Tel.: 3041.8444 e
99748.5544**

**5% A 15%
DESCONTO**



Descontos de 5% a 15%
nos tratamentos dentários/
odontológicos. Rua XV de
Novembro, nº 456, Centro.
Tel.: 3513.5676

**50% // 40%
DESCONTO**



50% nas consultas e
40% nos exames.
**Tel.: 3381.5050
WhatsApp: 99920.6344**

**25%
DESCONTO**



Inglês e Espanhol para planos
anuais regulares. Unidades na
rua Vidal Ramos, 340, Jardim
Blumenau e rua Humberto de
Campos, Velha.
Tel.: 3037.3008 | 3042.2770

**10%
DESCONTO**



Nos cursos de artes e idiomas.
Não se aplica para aula vip.
Consulte condições na secreta-
ria da Alameda Haus.
Tel.: 3057.9394

**30%
DESCONTO**



Nos valores regulares. Válido
para os cursos College e
Teens. **Tel.: 3041.0300**

**30%
DESCONTO**



Para os cursos regulares
de Inglês e Espanhol.
**Tel.: 3322.4141
98892.3407
98859.6274**

/// IDIOMAS

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

20% DESCONTO



Em todos os cursos.
Tel.: 3037.3921

ATÉ 30% DESCONTO



Cursos de Inglês e Espanhol.
Desconto progressivo de até
30% nos valores das mensali-
dades dos cursos regulares.
Tel.: 3041.1385 | 98841.2637

30% DESCONTO



No valor das mensalidades
dos cursos regulares.
Tel.: 3327.9323 | 99173.2416
www.aliancafrancesablumenau.com.br

/// IDIOMAS

5% // 10% DESCONTO



5% em compras parceladas no
cartão de crédito em até 6x e
10% no pagamento em dinheiro.
Tel.: 3322.3835

*Descontos não válidos para armas de
fogo e munições.

15% DESCONTO



Na compra de ingressos
ADULTO na bilheteria do
parque, em Pomerode.
Tel.: 3333.8882

20% DESCONTO



Na compra de ingresso
adulto.
Tel.: 3387.2659

50% DESCONTO



No valor do ingresso, exceto
nos dias promocionais (3ª,
4ª e no último sábado de
cada mês).
Tel.: 3397.8937

ATÉ 15% DESCONTO



Para você usufruir do clube no
centro da cidade. **Telefone e
WhatsApp: 3322.0894**

50% DESCONTO



Na taxa de adesão. Aproveite
mais de 20 modalidades espor-
tivas e 10 espaços para suas
festas! Viva seu esporte, viva o
seu clube completo.
Tel.: 3325.1645

/// LAZER

**15%
DESCONTO**



Para cursos técnicos, formação e aperfeiçoamento. **Tel.: 3222.3068**

**12% // 17%
DESCONTO**



Desconto de 12% para pagamentos até o vencimento e 17% de desconto nos pagamentos à vista. Descontos não cumulativos. **Tel.: 3035.9999 Whats.: 3035.9977**

**40% // 25% // 10%
DESCONTO**



Nos Tecnólogos, Bacharelados e Licenciaturas. 25% Pós Unisociesc e 10% em cursos de capacitação. Consulte condições. **Tel.: 48 98807.9216 e 99990.0598**

**25% // 10%
DESCONTO**



25% para matrículas novas no curso de pré-vestibular e 10% para matrículas novas no Ensino Médio. **Tel.: 3322.0033** Consulte condições.

**10% // 5%
DESCONTO**



Nas mensalidades. Caso já tenha algum outro benefício, há desconto adicional de 5%. Não cumulativos. **Tel.: 3321.9000**

**12% // 6%
DESCONTO**



12% de desc. no ensino regular do 2º ano do Ensino Fundamental a 2ª série do Ensino Médio. 6% de desc. na 3ª série do Ensino Médio. Válido para novas matrículas e rematrículas. Consulte condições. **Tel.: 3322.6133**

**30% // 15% // 10%
DESCONTO**



30% no valor da matrícula; 15% nos valores das mensalidades e dos materiais didáticos; 10% de desconto nos valores dos cursos in company. **Tel.: 3339.1648**

**5%
DESCONTO**



Na mensalidade e matrícula grátis para qualquer curso. **Tel.: 3322.0921 99735.3222** (Matemática, português e inglês)

**15%
DESCONTO**



Nas mensalidades. **Tel.: 3338.4002**

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

/// DICA

INSERIR EXPERIÊNCIAS INÉDITAS NO DIA A DIA, COMO ESTUDAR UM IDIOMA NOVO, FAZER UM CURSO DIFERENTE DA ÁREA QUE ATUA E PROVAR UM PRATO EXÓTICO SÃO AÇÕES QUE PODEM GERAR BENEFÍCIOS IMENSOS AO CÉREBRO, MANTENDO-O JOVEM E SADIO POR MAIS TEMPO.

10% // 20% DESCONTO



10% seguro viagem e 20% taxa de aconselhamento, idiomas no exterior, High School e intercâmbio. Isenção de taxa nos testes para Au Pair e trabalho voluntário. **Tel.: 3035.7696**

20% DESCONTO



Na mensalidade para a modalidade privados. **Tel.: 98847.3322**

DESCONTOS EXCLUSIVOS

CETELBRAS

Nos cursos de inglês, informática e administração, nas escolas de Blumenau (Centro, Fortaleza e Velha) e Gaspar. **Tel.: 3041.9805**

10% // 50% DESCONTO



10% na mensalidade paga dentro do vencimento e 50% no valor da matrícula. **Tel.: 3035.3333 | 3035.3351**

5% // 10% DESCONTO



5% de desconto nos cursos de especialização e 10% nos cursos de aperfeiçoamento. **Tel.: 3323.5190**

5% DESCONTO



**ESCOLA
DE
MÚSICA**
TEATRO CARLOS GOMES
— BLUMENAU —

Sobre as aulas individuais de instrumentos musicais. **Tel.: 3144.7166**

ATÉ 20% DESCONTO



UNISAGRES
UNIVERSIDADE CORPORATIVA
DOM HENRIQUE DE SAGRES

Conheça as opções de cursos presenciais, online e in company. Certificado incluso. www.cdiblumenau.com.br. **Tel.: 3221.5777**
WhatsApp 99290.2450

10% DESCONTO



Na mensalidade paga dentro do vencimento. **Tel.: 3336.0278**

DESCONTO ESPECIAL



Cortesia de serviço de comunicação entre o condomínio e a central de monitoramento.
Tel.: 3222.3100

10% DESCONTO



Na compra de cosméticos.
Tel.: 3222.3068

15% // 20% DESCONTO



15% de desconto em marcas e 20% nas patentes, desenhos industriais e programas de computador. **Tel.: 99754.2842**

15% DESCONTO



Na contratação dos planos de Sistema de Gestão Empresarial e Frente de Caixa (PDV) 100% online. Válido para novos contratos. **Tel.: 3221.5730**

DESCONTO ESPECIAL



Condições especiais para associados.
Tel.: 3221.5763
WhatsApp: 99657.9544

20% DESCONTO



Nas mensalidades para contratos de locação acima de três meses.
Tel.: 3234.0299

15% DESCONTO



Na compra de Sistema de Automação Comercial.
Tel.: 98834.7456

DESCONTO ESPECIAL



Taxas diferenciadas para associados à CDL. Consulte a Viacredi para mais informações.
Tel.: 0800 647 2200

10% DESCONTO



No pagamento à vista (loja de Blumenau), exceto em produtos promocionais.
Tel.: 3322.4357

/// DICA

PARA POTENCIALIZAR A PROTEÇÃO DO SEU PATRIMÔNIO, PRINCIPALMENTE EM ÉPOCAS DE MOVIMENTAÇÃO INTENSA, OPTE PELA CONTRATAÇÃO DE SEGURANÇA PRIVADA. CERTIFIQUE SE A EMPRESA ESCOLHIDA ATENDE SUA NECESSIDADE, FORNECE SERVIÇOS DE QUALIDADE E ATUA DE FORMA HUMANIZADA.

10% DESCONTO



VIDROS E ESPELHOS

Na linha de espelhos para compras efetuadas no balcão da loja. **Tel.: 3322.2369**
WhatsApp: 99207.9934

10% DESCONTO



Em contratos de locação para eventos.
Tel.: 3323.2296

10% DESCONTO



No valor dos sistemas de alarmes e câmeras (equipamentos e mão de obra), quando contratado o serviço de monitoramento em até 3x sem juros.
WhatsApp: 3340.0123

10% DESCONTO



Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

10% DESCONTO



Em equipamentos e comunicação com a central bonificada, (intranet) quando contratado serviço de monitoramento. **Tel.: 3237.4757**

50% DESCONTO



No valor inicial do sistema de gestão de lojas em nuvem com frente de caixa PAF-ECF, NF-e, self-checkout e autoatendimento.
www.varejocloud.com.br
Tel.: 2111.6600

20% DESCONTO



Nos produtos de Sustentabilidade Social.
Tel.: 3340.1609
WhatsApp: 99287.0805

DESCONTO ESPECIAL



Nos serviços de traslado para o aeroporto de Navegantes. Fretamento de ônibus, micro-ônibus, van e carro executivo. Viagens semanais de compras para São Paulo (consulte tabela).
WhatsApp: 3322.1546

/// SERVIÇOS

/// SERVIÇOS

**5%
DESCONTO**



No pagamento à vista de revisão completa de lavadoras e secadoras. Opção de parcelamento até 3x. **Tel.: 3340.1960**

**10%
DESCONTO**

NOVO



R\$ 0,08 de desconto por litro e 10% de desconto na troca de óleo. **Tel.: 3222.0602**

**DESCONTO
ESPECIAL**



R\$ 0,08 de desconto por litro de combustível. **Tel.: 3323.9118 | 99919.4295**

**5%
DESCONTO**



Na renovação e na primeira habilitação. **Tel.: 3338.2179**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Conserta gratuitamente o furo do pneu ocasionado por material perfurante e SOS gratuito padrão. **Tel.: 3326.6055**

**20%
DESCONTO**



Higienização gratuita nas três primeiras revisões; 20% de desconto nos acessórios; Aplicação de insulfilme gratuita. **www.tarpan.com.br/frota Tel.: 3036.7878**

**10% // 5%
DESCONTO**



10% de desconto em serviços e 5% em produtos. **Tel.: 3334.9526**
WhatsApp 99131.2736

**ATÉ 4%
DESCONTO**



Além do desconto de frota Volkswagen Breitkopf. Consulte política de frotista. **Tel.: 3231.2000**. Consulte condições.

**10% // 5%
DESCONTO**



10% em serviços e 5% em mercadorias. **Tel.: 3041.1007**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Estacionamento particular junto ao Aeroporto Internacional de Navegantes. Primeira diária gratuita. **Tel.: 99762.5225**

**30%
DESCONTO**



Na locação de automóveis. **Tel.: 3326.3888**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Diárias a partir de R\$ 83,16, com proteção e KM livre. **Tel.: 3209.4049**

/// SERVIÇOS AUTOMOTIVOS

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

/// DICA

TER OS PNEUS CALIBRADOS É UMA FORMA DE AUMENTAR A DURABILIDADE DELES. ISSO ACONTECE PORQUE ELE PASSA A SE DESGASTAR DE FORMA REGULAR E LENTA, ENTÃO É IMPORTANTE EVITAR ANDAR ABAIXO DA CALIBRAGEM RECOMENDADA.

DESCONTO ESPECIAL



Descontos especiais em rastreamento para associados.
Tel.: 3221.5730

7%
DESCONTO

Em serviços pagos à vista em dinheiro. Acima de R\$500,00, parcelamos em até 6x. **Tel.: 3041.6610.** Consulte condições.

/// SERVIÇOS
AUTOMOTIVOS10%
DESCONTO

Na aquisição de peças e serviços de lataria e pintura.
Tel.: 3231.3679.

10%
DESCONTO

Em mão de obra e peças.
Tel.: 3323.7712

8%
DESCONTO

Para qualquer pacote de serviços, para pagamento à vista. Rua General Osório, 3735 - Água Verde.
Tel.: 3212.7834

/// PLANOS EMPRESARIAIS

10%
DESCONTO

Nos serviços de laudos.
Tel.: 3221.5730
WhatsApp: 99138.7058

DESCONTO ESPECIAL



Planos com coparticipação, a partir de R\$ 9,80 por pessoa. Isenção na taxa de inscrição.
Tel.: 3221.5730 | 99138.7058

DESCONTO ESPECIAL



Custo zero para taxa administrativa e emissão da primeira via dos cartões, e 10 dias para pagamento. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058
Consulte condições.

5%
DESCONTO

Nos almoços de buffet a quilo.
Tel.: 3037.1004

10%
DESCONTO

Desconto no almoço livre e no quilo. **Tel.: 3288.9927**

5% // 10%
DESCONTO

5% para almoços casuais e 10% para mensalistas.
Tel.: 3322.9383

/// ALIMENTAÇÃO

PROPÓSITO MARCA A 56ª CONVENÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO LOJISTA

EVENTO CONTOU COM A PARTICIPAÇÃO DE REPRESENTANTES DA CDL BLUMENAU.

////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

IMAGENS **ACERVO PESSOAL**

A 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista (CNCL), realizada pela Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL) e a Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado de São Paulo (FCDL-SP), que ocorreu de 12 a 14 de maio, em Campos do Jordão, contou com a participação de representantes da CDL Blumenau.

Com o tema “Propósito: a mudança cultural do varejo”, o encontro reuniu mais de 1500 pessoas. Santa Catarina foi a segunda maior delegação presente no evento. Da CDL Blumenau participaram o presidente Eduardo Soares, o diretor de SPC Helio Roncaglio, a diretora Comercial Marcianita Tomio, a diretora de

Treinamentos Cristiane Taiane da Silva, o diretor Social e de Eventos Fernando Fallgatter, o conselheiro Fiscal Marcelino Campos e ainda Alceu Peixer, que foi dire-

tor na CDL Blumenau até a última gestão, quando a convenção foi adiada em virtude da pandemia.



/// Comitiva da CDL Blumenau na 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista.

O evento abordou também as transformações digitais nas micro e pequenas empresas em função da pandemia e a necessidade urgente de investir nos propósitos, alinhando-se às expectativas dos consumidores. Este foi o maior encontro do varejo e foi realizado de forma phigital (físico digital) com o intuito de compartilhar conhecimento e indicar os caminhos para os varejistas usarem seus propósitos para conquistar e fidelizar clientes e deixar sua marca na história.

A seguir, compartilhamos um resumo das principais informações abordadas durante a Convenção e que podem fazer a diferença no dia a dia dos empresários. “São informações sobre o atual cenário do varejo e, principalmente, sobre o que é tendência e sobre as transformações que o comércio deve passar. É importante que o associado reflita sobre isso e contextualize para o seu negócio”, afirma Soares.

PARA ANOTAR, REFLETIR E, SE FIZER SENTIDO, APLICAR!

“O propósito de uma marca tem a ver com o porquê ela faz e a razão dela existir. Precisa estar conectado com a proposta de valor e a missão.”

“Um estudo recente mostra que 88% dos consumidores escolhem marcas que tenham propósitos claros e alinhados com seus valores.”

“O mantra do varejo nos dias de hoje é: produto acessível, visível e disponível. Se não for assim, o lojista perde venda, conversão do cliente e disponibilidade.”

“Propósito é pensar no outro, é pensar no legado da marca. É abraçar a causa e entender que faz parte das transformações.”

“70% dos consumidores estão dispostos a pagar mais por produtos e serviços que estejam alinhados com seus valores e concepções de vida.”

“Propósito é você olhar para a essência do seu produto e como impacta o mundo lá fora.”

Fátima Merlin, palestrante, professora e pesquisadora. Atua há mais de 20 anos nas áreas de varejo, marketing e comportamento do consumidor.

Samuel Normando é publicitário e líder criativo da Publicis Brasil, a melhor agência do ano pelo Prêmio Caboré. Foi premiado em Cannes.

"Têm melhor desempenho as empresas com alta competência em gestão e que colocam em prática o trabalho de liderança. Quando esse trabalho é ligado às inovações tecnológicas, os resultados são ainda melhores."

"Além de ter um ambiente de inovação, os funcionários precisam ter autonomia e precisam de um propósito para trabalhar. Quando há autonomia e alinhamento, as coisas vão acontecer."

"Nunca valeu tanto a pena ser pequeno. Isso porque é mais fácil e ágil para as micro e pequenas empresas inovarem e adotarem novidades. Na maioria das vezes, basta que o líder do negócio tenha visão e boa gestão."

"A liderança é mais importante do que a tecnologia e é preciso criar um ambiente de inovação."

Kenneth Corrêa é administrador e diretor de estratégia da 80 20 Marketing, escreve sobre administração e gestão e já palestrou no TEDx.

"As empresas precisam se alinhar às mudanças culturais, sociais, econômicas e tecnológicas vividas pela sociedade, para se manter lucrativa e viva."

"As transformações não dizem respeito à tecnologia, mas sim às mudanças comportamentais das pessoas. Por isso, se o negócio precisa se transformar, deve começar pela cultura, pois 'o jeito de ser do negócio' é o fator que realmente influencia a tomada de decisão do consumidor."

"É uma era do empoderamento do cliente nunca satisfeito. Num sistema onde eu tenha clientes muito poderosos, muitas opções e informação, a saída é inovar e se diferenciar."

"Temos que pensar em melhorar aquilo que já fazemos bem, corrigir aquilo que fazemos mal e começar a fazer aquilo que não fazemos. São três fases: melhoria contínua, eficácia e inovação."

Carlos Júlio foi mestre de cerimônias da 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista.

Sandro Magaldi, junto com José Salibi, é autor de sete livros, como do best-seller "Gestão do Amanhã".

"É preciso entender que inovação e tecnologia não são a mesma coisa. A tecnologia é o meio para a empresa inovar. Por outro lado, o negócio deve estar atento ao que o cliente quer para saber em qual inovação apostar."

"O cliente é seu maior aliado, ele é o embaixador da sua marca. Crie laços com pessoas que tenham o que agregar, não se acomode com o ciclo habitual e invista em educação, sempre."

"O líder deve ser alguém com boa saúde mental, para manter os funcionários motivados em qualquer área de atuação. E para isso, os empreendedores devem investir em atividades físicas, terapia e tratamento médico, se preciso, para si mesmos e para a equipe."

"A convenção foi muito boa. Foi dado a todos os participantes a oportunidade de fazer a pergunta que não podemos jamais nos esquecer: qual o meu propósito? A partir disso há outras reflexões: Como eu converso com minha equipe sobre isso, ela tem propósitos? Eu consigo convencê-la sobre o nosso propósito, que vai nos levar a um melhor desenvolvimento profissional, atender nossos clientes e nos fortificar nessa jornada diária de quem precisa comprar e vender? É preciso refletir."

Lisane Lemos é advogada e especialista em tecnologia e uma das principais lideranças do país.

Helio Roncaglio, diretor de SPC da CDL Blumenau.

"Vendas de forma digital ou presencial? É preciso considerar que lojas físicas, com atendimento presencial, vendem e fidelizam mais. Enquanto isso, a venda no digital rentabiliza menos e, dependendo da forma que é feita, ocorre apenas pelo preço."

"Lembrar sempre que gente se relaciona com gente, por isso a importância de gerar a interatividade nas lojas, como os espaços instagramáveis."

"Segurança digital: independentemente do tamanho, as empresas devem, cada vez mais, dar importância ao tema, garantindo a proteção dos dados e das informações em geral."

"Em nossos negócios, cada vez mais precisamos gerenciar, planejar, planilhar, executar e mensurar. Sem esse conjunto de ações não conseguimos tomar ações assertivas e crescer."

Eduardo Soares, presidente da CDL Blumenau.

JÁ PENSOU EM TRABALHAR COM O QUE VOCÊ AMA

E GANHAR O QUE VOCÊ MERECE?

Nós podemos te ajudar!
Entre em contato para que possamos te levar ao sucesso e ajudar você a realizar seus sonhos!

Mais de 200 cursos

Gastronomia
Bela
Tecnologia
Saúde
Administração
Construção Civil
Moda e Arte
Hotelaria e Turismo

 @institutomixblumenau

 Instituto Mix Blumenau

 (47) 999.226.175

im
INSTITUTO MIX
DE PROFISSÕES



AGENDA DE CURSOS



UNISAGRES
UNIVERSIDADE CORPORATIVA
DOM HENRIQUE DE SAGRES

JUL/22

04 a 06	Como Empreender do Zero, com Siomara Marquetti
05	Vendas por WhatsApp, com Siomara Marquetti (curso vespertino)
11 a 13	Desenvolvimento Gerencial e Liderança, com Jorge Chiodini
18 a 19	Vendedor 4.0, com Jean Yuri Rausch
25 a 26	Google ADS na Prática, com Laís Lorenzi

AGO/22

01 a 03	Argumentação e Persuasão em Vendas, com Siomara Marquetti
08 a 10	Análise de Crédito e Cobrança, com Renivaldo Sebben
09 a 10	A Arte de Atender Bem e Obter Resultados, com Mari Rausch (curso vespertino)
15 a 18	Contabilidade para Não Contadores, com Eduardo Deschamps
22 a 23	Atendimento como Diferencial em Vendas, com Márcio Magalhães
29 a 31	Neuroliderança e Coaching, com Carlos Serpa

DEPOIMENTOS //////////////////////////////////////



/// Leticia Luz da Silva
Coremma
Curso: Cobrança e Negociação de Inadimplentes



/// Jaqueline Ezidio Uler
Breitkopf Veículos
Curso: Administração de Contas a Pagar e Receber



/// Paulo Sérgio de Almeida
Presidente da Associação dos Servidores Públicos Municipais de Blumenau
Curso: Coaching em Vendas

Minha experiência foi positiva, aprendi e agregou muito no meu dia a dia. O professor foi muito atencioso e suas explicações eram fáceis de compreender. O que eu achei legal é que ele utilizava a sua vivência e experiências nas explicações.

Como sou nova nesse ramo de cobrança, consegui ver que temos que ter paciência e sermos firmes em nossas palavras, mas com respeito. Também que precisamos dialogar com os clientes e deixar eles falarem sempre.

É um curso muito interessante, que nos permite ter mais oportunidades na área da cobrança.

Foi um curso muito legal, com uma troca de conhecimento interessante. Foi a primeira vez que a gente conseguiu se agrupar depois da pandemia. No curso havia pessoas de várias empresas, com nichos bem diferentes, o que por um lado nos possibilitou novas discussões e trazer ideias para o dia a dia.

Eu já havia feito outros cursos na CDL, antes da pandemia. É sempre válido, pois conhecemos pessoas e agregamos conhecimento.

O curso superou as minhas expectativas. Espaço adequado, coffee break muito bom, pessoal que participou bastante interativo e amistoso, até fiz novas amizades.

O conteúdo foi muito bom, principalmente pela competência da professora Siomara, que desde o início foi muito clara, objetiva, propositiva, alegre e conseguiu que o grupo participasse. Sempre transmitindo seu conhecimento, sem ficar presa à apostila, ela passou toda a experiência dela. Realmente espetacular. É um curso que eu recomendo e, claro, já estou praticando o conhecimento. Valeu a pena. Nota mil.

APRENDIZADO EM VÁRIAS MODALIDADES

EM PARCERIA COM A UNISAGRES, A CDL BLUMENAU OFERECE CURSOS PRESENCIAIS, ONLINE E IN COMPANY.

Na CDL Blumenau, opções para estudar não faltam. Além dos renomados cursos presenciais, que desde 2015 ocorrem em parceria com a Universidade Dom Henrique de Sagres (UniSagres), a CDL oferece treinamentos nas modalidades online e in company. O objetivo é facilitar o acesso aos cursos a todas as pessoas para que cada uma possa escolher o modelo de acordo com as suas necessidades.

Na plataforma de cursos online, aberta ao público, são mais de 150 opções de treinamentos, voltadas para as mais variadas áreas profissionais, além de artigos e podcasts. Todos os treinamentos possuem videoaulas.

Áreas de estudo: Acadêmico, Agronegócio, Coaching, Fotografia, Gestão, Gestão de Pessoas, Idiomas, Informática, Liderança, Marketing/Vendas, Programação Neurolinguística e Saúde e Beleza.

Ao término do curso, o profissional faz uma avaliação e, ao atingir a nota mínima, ele recebe um certificado assinado pela CDL Blumenau e pela UniSagres. O acesso à plataforma é feito pelo site www.cdlblumenau.com.br/unisagres.

Os cursos são adquiridos na modalidade de assinatura mensal. Para saber sobre o investimento, basta entrar em contato

com o setor de treinamentos da CDL Blumenau.

IN COMPANY

A busca por treinamentos in company tem crescido. Esta metodologia de ensino é voltada à prática organizacional e tem como objetivo solucionar necessidades específicas de cada empresa, o que oportuniza a oferta de conteúdo personalizado.

AS PRINCIPAIS VANTAGENS DESSA MODALIDADE SÃO:

- Treinamento customizado aos colaboradores, facilitando a compreensão de temas sensíveis;
- Possibilidade de utilizar a própria estrutura da empresa para a qualificação dos colaboradores, o que evita perda de tempo com deslocamentos;
- A capacitação é construída sob medida, de acordo com o perfil e as necessidades da organização, dos seus colaboradores e dos resultados esperados;
- Participantes vivenciam situações reais das empresas;
- Tudo é voltado especificamente para a

realidade da companhia;

Os cursos in company podem ser realizados na própria empresa ou no auditório da CDL Blumenau. Para saber mais sobre este serviço, basta entrar em contato com a equipe de treinamentos.

Associados à CDL Blumenau e colaboradores das empresas associadas possuem desconto de até 15% no valor total do curso, com opção de parcelamento no boleto bancário, fatura da CDL ou cartão de crédito (PagSeguro).

No caso de inscrições de grupos de três ou mais pessoas, cada participante recebe 5% de desconto por inscrição.

Incluso: certificado, material, coffee e estacionamento.

Local: auditório da CDL Blumenau Shopping H: Rua XV de Novembro, 759 4º andar.

INFORMAÇÕES:

Telefone (47) 3221-5777

WhatsApp (47) 9.9290-2450

comercial@unisagres.com.br

www.cdlblumenau.com.br



A CDL se preocupa com o seu sorriso! Nossos associados possuem descontos de 5% a 15% na Odontoclinic.

Clínica Bicampeã de melhor atendimento do Brasil!

(47) 3513-5676

(47) 98418-1401

Rua XV de Novembro, 456.
Blumenau – SC. CEP: 89010-000



FT | Dr. João Luiz Baze | CRO 17.928 - EPAC 1.997



Ortodontia

Um sorriso ainda mais bonito



Implantes

Volte a sorrir



Clínico geral

Cuide do seu sorriso



Estética

Ilumine seu sorriso

UTILIZAÇÃO DOS ESPAÇOS PÚBLICOS TEM NOVAS REGRAS

LEGISLAÇÃO CONTEMPLA AS ATIVIDADES TEMPORÁRIAS E OS EVENTOS EM ÁREAS PÚBLICAS E PRIVADAS.

//////////////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

A utilização dos espaços públicos de Blumenau por comerciantes, artistas e prestadores de serviços tem regras claras e criteriosas. A legislação que trata do assunto é a Lei Complementar nº 1.391, de 17 de dezembro de 2021, que foi regulamentada por dois decretos em 2022, são eles nº 13678 e nº 13748.

A regulamentação é resultado de um processo realizado em conjunto, envolvendo a CDL Blumenau, outras entidades ligadas ao comércio e a prefeitura de Blumenau, por meio da Secretaria de Planejamento Urbano. Juntos eles analisaram o que seria mais adequado e justo para os empresários e a comunidade, de forma legal.

As discussões definiram as normas para a instalação temporária de atividades e a realização de eventos em áreas públicas e privadas em Blumenau. No artigo 1º da lei nº 1.391 fica definido que:

Atividade temporária: aquela exercida em locais autorizados pelo Poder Público Municipal, em estruturas ou equipamentos removíveis e por tempo limitado.

Evento: ações ou feiras comunitárias, festejos, espetáculos, desfiles ou divulgações em datas específicas e em locais autorizados pelo Poder Público Municipal.

ÁREA PÚBLICA: área de uso comum do povo, a exemplo de praças, terrenos, parques, ruas e calçadas;

ÁREA PRIVADA: área de titularidade particular;

ÁREA PRIVADA ABERTA AO PÚBLICO: área de titularidade particular contígua ao espaço público, sem delimitador, permitindo o livre acesso aos pedestres;



pontos de táxi e pontos de ônibus, obstrua o acesso aos hidrantes, às válvulas de incêndio e tampas de bueiros, nem prejudique os aspectos estéticos, históricos e culturais da cidade.

Instalação em áreas privadas

Os interessados em utilizar áreas privadas, abertas ao público ou não, para alguma atividade temporária deverão realizar a abertura de um processo de autorização junto à prefeitura e apresentar a matrícula do terreno, foto atualizada do local, um croqui indicando as linhas de divisas e a área a ser ocupada, com as respectivas medidas.

pada, com as respectivas medidas.

De acordo com a lei, a utilização de área privada dependerá da autorização do proprietário ou possuidor do terreno, quando este não for o requerente.

Atividades temporárias

De acordo com a lei complementar (LC) nº 1.391, são consideradas atividades temporárias o comércio, a venda ou a locação de mercadorias, a prestação de serviço e a apresentação artística. A legislação permite que haja a autorização de mais de uma atividade ou a comercialização de mais de uma mercadoria no mesmo alvará, desde que todas obedeçam ao que está determinado na LC.

A lei destaca que se entende por comércio a divulgação, o consumo, a venda ou a locação de mercadorias, sendo que estas são divididas em: gêneros alimentícios; títulos de capitalização (a exemplo da Trímania); artesanato ou produtos culturais e produtos variados.

Importante! Todas as mercadorias comercializadas deverão possuir comprovação de origem, qualidade, identidade e procedência e atender às normas técnicas

ÁREA DE INTERESSE MUNICIPAL:

espaço relevante para o município em virtude do planejamento urbano, desenvolvimento econômico, turismo e lazer. Exemplos: rua XV de Novembro e suas transversais; entorno dos Parques Vila Germânica, Ramiro Ruediger, Alcântara Corrêa (das Itoupavas), Escola nº 1 (Itoupava Central) e Comunidade Kolping (Garcia); rotas turísticas, de lazer e gastronômicas; áreas reurbanizadas pelo poder público, áreas históricas e no entorno de edificações de interesse cultural.

Instalação em áreas públicas

As atividades temporárias em áreas públicas deverão respeitar a mobilidade urbana e a infraestrutura existente, sendo proibida a realização em pontes e passarelas; no leito viário, incluindo semáforos e canteiros centrais; onde dificulte a caminhabilidade e a acessibilidade; na frente de rebaixo de meio fio e de portões de acesso de veículos ou pedestres; de forma a obstruir o uso de vagas para pessoas com necessidades especiais e idosos.

Além disso, é preciso ter cuidado para a que utilização do espaço público não dificulte a utilização de faixas de pedestre,

vigentes. A origem das mercadorias, sempre que questionada, será comprovada por meio de nota fiscal, nota de produtor rural, recibo emitido por artesão, contendo o nome completo e CPF do comprador, número do cadastro do artesão, data da compra e quantidade dos produtos com seu respectivo valor.

Expansão da loja

Outra importante regulamentação que a legislação trouxe é sobre o uso das calçadas para quem já tem um estabelecimento e deseja fazer alguma ação promocional. Nos termos da lei, significa que o empresário pode pedir uma autorização para expandir suas atividades temporariamente em área pública.

A LARGURA MÍNIMA DAS CALÇADAS PARA A LIVRE CIRCULAÇÃO DAS PESSOAS SERÁ SEMPRE DE 1,20M, RESPEITADA SEMPRE A SINALIZAÇÃO EXISTENTE E AS NORMAS DE ACESSIBILIDADE. A REGRA É VÁLIDA PARA ÁREAS PÚBLICAS E PRIVADAS.

O artigo 18 da LC cita como exemplo desse tipo de uso: a divulgação de mercadorias comercializadas no estabelecimento; a decoração em datas especiais como Páscoa, Natal, Dia das Mães, Pais e Crianças; e o consumo de gêneros alimentícios, nos casos de bares, cafés e restaurantes. Outra possibilidade é a instalação de parklet.

A autorização para a expansão de atividade será emitida em alvará específico e deverá manter a titularidade da pessoa jurídica já estabelecida. No caso da divulgação das mercadorias e decorações, a autorização será de até 10 dias, consecutivos ou não, e/ou se ajustar ao período de

eventos ou campanhas promovidas por entidades representativas do segmento comercial, como a CDL Blumenau.

Atenção! A utilização de área pública para demonstração de produtos somente será permitida fora das áreas de interesse municipal ou quando previsto em edital.

Testada

Uma prática bastante comum para quem deseja expandir as atividades é a utilização da testada, ou seja, o espaço em frente ao próprio estabelecimento, bem como do vizinho. De acordo com a legislação, o uso da testada, inclusive do vizinho, é permitida mediante alvará complementar, atribuindo-se preferência de uso ao estabelecimento mais próximo. O ideal é que, ao solicitar o alvará para uso da testada vizinha, o responsável pelo espaço tenha ciência do fato. Caso contrário, o documento será revogado sempre que o responsável manifeste, a qualquer tempo, o interesse ou a não concordância com o uso da testada.

Autorizações e documentações

A autorização para a instalação temporária de atividades ou para a realização de evento ficará a cargo do município de Blumenau. O consentimento terá prazo determinado, será de caráter pessoal e intransferível e servirá exclusivamente para o fim declarado, materializando-se com a expedição do alvará.

É proibido comprar ou vender o alvará e ceder ou locar o ponto autorizado, sob pena de cassação e multa.

Para solicitar a autorização de instalação temporária de atividades ou para a realização de evento, o interessado deverá preencher um formulário padronizado,

que deve ser protocolado na Praça do Cidadão ou por processo digital, juntamente com a entrega de todas as informações exigidas.

Fique atento! O protocolo do pedido de alvará não autoriza a instalação temporária das atividades ou a realização de eventos. É preciso aguardar a emissão do alvará, que será emitido pela Secretaria Municipal de Planejamento Urbano, com os pareceres dos demais órgãos, até a inclusão do processo digital.

Legislação completa

A Lei Complementar nº 1.391/2021 é bastante extensa e abrange ainda outras atividades e eventos, por isso, a matéria tratou dos itens de mais proximidade com o dia a dia dos associados à CDL Blumenau.

Para verificar a legislação na íntegra, acesse o QR Code



PRAÇA DO CIDADÃO

Localizada no andar térreo da prefeitura de Blumenau, atende das 8h às 17h.

✉ pracacidadao@blumenau.sc.gov.br

☎ (47) 3381-6981 | (47) 3381-6845



PERSONALIZE A SUA
casa

LAPIDAÇÃO | BISOTÊ | INCISÃO

☎ 47 99207-9934
☎ 47 3322-2369





cdl Blumenau

www.cdlblumenau.com.br



IDEAL PARA
PESSOA FÍSICA,
PEQUENAS,
MÉDIAS E GRANDES
EMPRESAS

**MUITO MAIS
SEGURANÇA
E AGILIDADE**
para suas operações
eletrônicas.



ATENDIMENTO:

- SEDE CDL
- VÍDEOCONFERÊNCIA
- IN COMPANY



VALORES

A PARTIR DE R\$ 109,00*
PARA ASSOCIADOS



**SEGURANÇA E
CONFIABILIDADE
GARANTIDA PELO
SPC BRASIL**

PRINCIPAIS VANTAGENS DO CERTIFICADO DIGITAL

- ✓ Assinatura e envio de documentos pela internet, como contrato social na Junta Comercial e contratos de compra, venda e locação de imóveis;
- ✓ Realização de transações bancárias;
- ✓ Envio de declarações da sua empresa;
- ✓ Assinatura de notas fiscais, conhecimentos de transporte eletrônico (CTs-e) e manifestações do destinatário;
- ✓ Login em ambientes virtuais com segurança;
- ✓ Garantia da validade jurídica dos documentos eletrônicos;
- ✓ Desburocratização de processos, visto que dispensa reconhecimento de firmas;

MAIS INFORMAÇÕES

Tel.: 47 3221.5763 ☎ 47 99657.9544
certificacao@cdlblumenau.com.br
www.cdlblumenau.com.br



Sistema CNDL



*Consulte condições

REGISTRO OMNICHANNEL:

O NOVO SERVIÇO PARA NOTIFICAÇÃO DOS CLIENTES



////////////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM** ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

Informar o cliente que ele está inadimplente é quesito obrigatório, conforme o Código de Defesa do Consumidor, para poder realizar o cadastro dele no SPC, serviço oferecido pela CDL Blumenau. Percebendo que, muitas vezes, a empresa encontra dificuldades para efetivar esta comunicação, a CDL Blumenau, por meio do SPC Brasil, está oferecendo um novo serviço.

É o **Registro Omnichannel**. A partir dele é possível fazer o envio da notificação de débito ao consumidor inadimplente por meio de múltiplos canais, como SMS Registrado, E-mail Registrado e Carta Física.

No **Registro Omnichannel**, o associado pode optar pela notificação da dívida dos seus clientes, selecionando apenas um canal, alguns ou todos os canais disponíveis (SMS, E-mail e Carta).



Após a adesão ao **Registro Omnichannel**, os registros de débitos incluídos pelo associado seguirão a ordem escolhida e parametrizada em sistema. Caso a notificação não seja entregue ao consumidor no primeiro canal selecionado, o sistema enviará a notificação de forma automática para o segundo e, se for necessário, para o terceiro canal selecionado.

Importante! O sistema do SPC Brasil processa automaticamente no dia seguinte os registros incluídos pelo associado.

PRAZOS

A coordenadora de SPC da CDL Blumenau, Marise Stribel Pogalski, explica que, ao aderir ao Registro Omnichannel todas as regras e condições de hibernação e ativação do registro permanecem sem alteração, ou seja, os registros ficarão ativos e visíveis nas consultas de crédito após o prazo de hibernação.

“O prazo de hibernação é de 13 dias corridos a partir da entrega da notificação digital (e-mail e/ou SMS) ou emissão da carta física, o prazo de hibernação inicia após a postagem da carta. Já para as notificações digitais (e-mail e/ou SMS) o prazo de hibernação tem início a partir da entrega da notificação ao destinatário”, explica Marise.

Outra informação importante destacada por Marise é que, ao aderir ao **Registro Omnichannel**, o comprovante de notificação disponibilizado em sistema permanece inalterado, ou seja, é possível obter a evidência da entrega da notificação.

A cobrança do **Registro Omnichannel** se dá pela tentativa de envio. Caso o primeiro canal selecionado incorra em erro de envio, o sistema acionará o segundo canal selecionado e, se for o caso, o terceiro canal.

PARA ADERIR AO SERVIÇO, O INTERESSADO DEVE ENTRAR EM CONTATO COM A CDL BLUMENAU POR MEIO DO TELEFONE 3221-5708 OU PELO E-MAIL SPC2@CDLBLUMENAU.COM.BR.

CENTRAL DE COBRANÇAS DA CDL BLUMENAU TRAZ MAIS RESULTADOS AOS ASSOCIADOS

Você já pensou em facilitar o processo de cobrança dos seus clientes inadimplentes na sua empresa e ter mais resultados? Ao utilizar a **Central de Cobranças da CDL Blumenau**, serviço exclusivo aos associados, você aumenta o seu índice de recebimento. Além disso, você e sua equipe têm mais tempo para se dedicar a outras atividades que não podem ser terceirizadas.

Ao utilizar a força das marcas CDL Blumenau e SPC Brasil, agregado a profissionais capacitados da Central de Cobranças, aumentamos as chances de obter os melhores resultados de cobrança para as empresas parceiras. Outra vantagem é que não há cobrança de mensalidade no serviço.

CONDIÇÕES

Para trazer mais resultados e retornos financeiros aos associados, a CDL Blumenau apresenta algumas regras na Central de Cobranças:

- Aceita somente débitos no valor mínimo de R\$ 100,00 por cliente, podendo ser mais de um título;
- O devedor precisa estar registrado no SPC;
- O valor da dívida informado para a cobrança deverá ser o valor que consta em aberto, sem juros;
- É cobrado do consumidor inadimplente multa de 2% e juros de 1% ao mês (índices padrão para todos os casos, conforme norma do Procon).

REMUNERAÇÃO

Por não haver cobrança de mensalidade para o uso da Central de Cobranças, a CDL Blumenau adota a remuneração com base no valor da negociação. Veja:

- Taxa de 10% sobre o valor da dívida vencida até 6 meses;
- Taxa de 20% sobre o valor da dívida vencida há mais de 6 meses;
- Sem cobrança de taxa no caso de insucesso na cobrança.

PAGAMENTOS

Os repasses dos pagamentos efetuados pelos clientes inadimplentes serão efetuados por meio de Pix e transferência bancária, com desconto da tarifa do DOC ou TED. Caso a cooperativa indicada para o recebimento for a Viacredi, não haverá cobrança da tarifa. Além disso, os depósitos somente serão efetuados em contas jurídicas, para o CNPJ cadastrado na CDL.



Não perca seu dinheiro



Economize tempo



Mantenha sua equipe focada em vendas



Sem mensalidade



Pague apenas após sucesso na negociação



SPC EMPRESAS

O SPC Empresas é o novo **aplicativo do SPC Brasil**. Com ele, além de fazer consultas, também é possível realizar a inclusão de inadimplentes e efetuar baixas. Para isso, basta utilizar o mesmo operador, senha e palavra secreta que você já usa no seu computador.

Com o SPC Empresas é possível fazer a consulta de CPF ou de CNPJ em qualquer lugar e a qualquer momento. Nele, o associado tem acesso à informações completas sobre o cliente e conta com mais de 27 insumos para a realização de consultas, como a nota de Score, a renda presumida, limite de crédito sugerido, entre outros. O resultado é gerado no próprio app e pode ser enviado para um endereço de e-mail a escolha do associado.

Para baixar o aplicativo não há custos. Basta procurar por “SPC Empresas” na Google Play e na App Store e fazer o download no smartphone e/ou tablet. Para ter acesso é preciso ser associado à CDL Blumenau e consulente do SPC.



SAIBA MAIS SOBRE O APLICATIVO NO VÍDEO DISPONÍVEL NO CANAL DA CDL BLUMENAU NO YOUTUBE.

CONSULTAS

O SPC Brasil oferece inúmeras consultas diversificadas e de qualidade. Você pode montar sua consulta incluindo insumos adicionais conforme sua necessidade e o perfil de cada cliente. Confira algumas opções:

SPC Maxi cód. 325

Produto para avaliação de crédito de **pe-
soas físicas e jurídicas**. Verifica a existência de informações de inadimplência na base SPC Brasil, base Serasa Nacional, Protesto Nacional + ocorrências de registros de cheques sem fundos (CCF), sustados, roubados, cancelados ou extraviados advindos do Banco Central, contumácia alínea 21, alerta de documentos, e consultas realizadas por empresas associadas ao SPC Brasil.

Nesta consulta é possível verificar insumos adicionais (ações judiciais, participações em empresas, controle societário, score de crédito 3 ou 12 meses, telefones adicionais, renda presumida e limite de crédito sugerido) que agregam informações na consulta de acordo com a escolha do associado, contribuindo para uma análise de crédito mais segura.

SPC Relatório Completo cód. 337

Produto para avaliação de crédito de **pessoa jurídica**. Verifica a existência de informações de inadimplência na base SPC Brasil, base Serasa Nacional, Protesto Nacional, ocorrências de ação de execução, busca e apreensão de bens ou execução fiscal, atividade da empresa, controle societário, histórico de pagamento, participação em falência, referências de negócio, relacionamento com fornecedores mais antigos, ocorrências de registros de cheques sem fundos (CCF), sustados, roubados, cancelados ou extraviados advindos do Banco Central, alerta de documentos, capital social, cheque lojista, histórico de grafias, ordem judicial,

consultas realizadas por empresas associadas ao SPC Brasil e consulta complementar dos sócios.

Nesta consulta é possível verificar insumos adicionais (Riskscoring 6 ou 12 meses ou participação em empresas) que agregam informações na consulta de acordo com a escolha do associado, contribuindo para uma análise de crédito mais segura.

Para mais informações, entre em contato com o SPC da CDL Blumenau pelo e-mail spc@cdl Blumenau.com.br ou telefone 3221-5705.



Você quer alugar ou vender
seu imóvel rapidamente?
Fale conosco!

- Administração
- Avaliações
- Locação
- Vendas

Bianor
imóveis CRECI
4395-J

GERAL

47 3288.6191

VENDAS

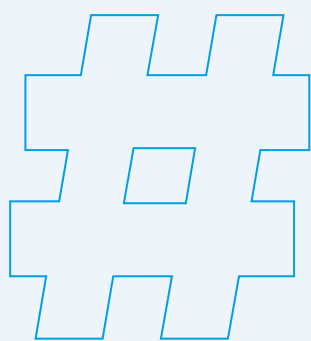
 **47 99980.8029**

LOCAÇÃO

 **47 99633.6054**

www.bianorimoveis.com.br

Rua Benjamin Constant, 641 - Sala 07 - Escola Agrícola - Blumenau/SC



VEM SER CDL



JÉSSICA KARINE NICOLETTI MOURA

Proprietária da Lojas Marly | Associada desde 29/10/1985

A CDL tem vários benefícios. Acredito que o melhor deles para gente é o SPC, por conta do nosso crediário próprio. O SPC é a nossa principal ferramenta para a questão do crediário, que nos ajuda muito na fidelização do cliente. Sem o SPC, o risco seria muito grande.

Também gostamos das campanhas realizadas pela CDL Blumenau. Com elas, podemos oferecer os cupons para os clientes para que concorram a prêmios melhores. Ainda há os benefícios e convênios oferecidos pela entidade e que são aproveitados pelos nossos colaboradores.

Por fim, gostaria de pontuar o ótimo atendimento da CDL. Sempre que a gente liga, o pessoal está disposto a ajudar. Quero parabenizar a equipe da CDL Blumenau!

GRAZIELA VIEIRA

Comerciante - Relojoaria e Ótica Safira Associada à CDL Blumenau desde 9/08/2016

Nós participamos de diversas ações propostas pela CDL Blumenau, uma delas é o concurso de vitrines. Sempre fazemos as vitrines, mas o concurso é uma importante motivação e a gente se dedica ainda mais para fazer uma vitrine bonita para o cliente.

Nós também usamos as campanhas da CDL Blumenau. Ano passado, por exemplo, adoramos a ideia da Caça aos Ovos, na ação de Páscoa. Penduramos os ovos com descontos na nossa árvore seca e os clientes aproveitaram. Na campanha de Natal, sempre entregamos os vales-compras e incentivamos os clientes a cadastrarem. Quando alguém está na dúvida sobre a compra, a gente brinca "Nós somos associados à CDL, então, se fechar conosco, corre o risco de ganhar um carro no sorteio".

Além disso, têm os cursos e as palestras que são muito bons. Sempre que é possível participamos para estarmos atualizados. Por fim, a parceria com a CDL é muito válida. Com certeza eu indico.

NERCI REGINA MÜLLER

Proprietária da Sul Brasil | Associada desde 27/11/2001

No início nossa relação com a CDL Blumenau era mais em virtude do SPC Brasil, disponibilizado pela entidade. Depois passamos a utilizar as campanhas promocionais, que são muito importantes para ajudar nas vendas, especialmente nas datas comemorativas. Também aproveitamos as campanhas com sorteios, pois é uma ótima maneira da nossa loja oferecer um diferencial aos nossos clientes e ficamos muito felizes quando temos consumidores premiados.

E não podemos deixar de falar dos concursos de vitrines. Participamos desde a primeira edição e só nos traz benefícios. Muito mais do que conquistar prêmios, os concursos nos incentivam a caprichar ainda mais na vitrine e promovem maior interação entre nossos colaboradores. Além disso, há os cursos da CDL, que nossos funcionários aproveitam para participar.