

GUIA

DE BENEFÍCIOS

CDL BLUMENAU

15 ANO 2020 // 2021
NOV // DEZ // JAN // FEV



www.cdiblumenau.com.br

/// 6
RETROSPECTIVA

/// 9
CONVÊNIOS

/// 17
MAGIA DE NATAL

/// 24
ESPAÇO SPC

VAREJO

A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA JÁ É REALIDADE

/// 3



PALAVRA DO PRESIDENTE

//////////



HELIO ROBERTO RONCAGLIO
PRESIDENTE
CDL BLUMENAU

Prezado (a) Associado (a)! Depois de um ano desafiador, que exigiu ainda mais esforço e dedicação de todos, estamos fechando mais um ciclo. O Natal é sempre muito especial, pois além dos sentimentos de otimismo e felicidade que gera nas pessoas, a data também é sinônimo de boas vendas no varejo.

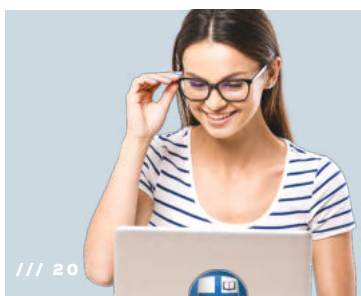
Apesar do ano intenso, é hora de colocar toda a energia que temos neste fim de ano para trazer bons resultados. A campanha Magia de Natal está aí para auxiliar você, associado (a), a fomentar as vendas.

Que este período também seja de planejamento para 2021. Aonde você quer chegar? Como fazer para alcançar os objetivos? É preciso pensar, colocar as ideias no papel e agir.

A evolução do comércio é muito rápida. A gente acorda de um jeito e vai dormir de outro. Assim, a dinâmica do varejo nos dá a oportunidade de melhorar a cada dia.

Associado (a), conte sempre com a CDL Blumenau nessa jornada. Movida pelo associativismo, a entidade trabalha em cooperação para alcançar os objetivos comuns de cada um dos mais de dois mil associados. Que você possa aproveitar todos os nossos serviços, ferramentas e benefícios para fortalecer o seu negócio.

Desejo que seu fim de ano seja excelente e que em 2021 possamos estar juntos novamente. Uma ótima leitura!



SUMÁRIO

//////////

- /// 3 Varejo: a revolução tecnológica
- /// 6 Retrospectiva
- /// 9 Convênios
- /// 17 Magia de Natal
- /// 19 Bloco X: perguntas e respostas
- /// 20 UniSagres: cursos online
- /// 22 Lei Geral de Proteção de Dados
- /// 23 Fórum Análise de Crédito
- /// 24 Espaço SPC
- /// 25 Consultas SPC
- /// 26 SPC: central de cobranças

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

convencios@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

Projeto gráfico e diagramação

Agência F3 Business Connection

Impressão

ZF Indústria Gráfica Ltda

Tiragem

3.200 exemplares / Distribuição gratuita

VAREJO: A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA JÁ É REALIDADE

COMO A PANDEMIA DA COVID-19 ACELEROU A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E OS IMPACTOS NO COMÉRCIO DE BLUMENAU.

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

ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

A pandemia da Covid-19 acelerou tendências de consumo e passou a exigir mais do varejo. Criar experiências excepcionais para os clientes não é mais uma opção e sim uma necessidade. É preciso agilidade para encontrar novas formas de engajar o consumidor e proporcionar personalização dos atendimentos.

A professora e doutora **Regiane Relva Romano** aponta que a pandemia fez com que tudo o que já estava sendo discutido sobre transformação digital há muitos anos fosse colocado em prática de forma abrupta, mas imprescindível para a sobrevivência dos negócios. Ela destaca que isto se deu fortemente na área educacional, na saúde,

no teletrabalho e, claro, no varejo.

“Tenho dito que não sabendo que era impossível, o Coronavírus foi lá e fez! De um dia para o outro, tudo o que era complicado, impossível, caro e difícil virou imprescindível para a sobrevivência e todos



foram obrigados a fazer a transformação digital de forma não voluntária, atropelando os processos e o *modus operandi* tradicional”, afirma.

PARA ESPECIALISTAS, AS BOAS PRÁTICAS DE ATENDIMENTO NÃO MUDAM, MAS PRECISAM SE ADAPTAR AO NOVO CONTEXTO, SEJA NA LOJA FÍSICA OU NO ESPAÇO DIGITAL. E AS REDES SOCIAIS CERTAMENTE ESTÃO NESTE PROCESSO.

Regiane lembra que a pandemia fez com que mais de cinco milhões de pessoas comprassem pela primeira vez pela internet e com que pequenos varejistas e inúmeros microempreendedores individuais

restrições impostas ao comércio e à população, passaram a fazer mais postagens nas redes sociais da joalheria e ótica, buscando maior envolvimento com os clientes. Outra atitude foi realizar ainda mais parcerias com lojas de outros segmentos, como de roupas e presentes.

“Também apostamos nas lives para mostrar as coisas como se o cliente estivesse na loja. São quinzenais e têm dado resultado. Temos lives com 150 pessoas. Quanto tempo leva para fazer com que 150 pessoas venham à minha loja física?

conta Nicoletti.

Outro denominador comum, que foi impulsionado em tempos de isolamento social, é a agilidade, tanto para as empresas se adaptarem quanto na expectativa do cliente em ser atendido e receber o produto. Por isso, as empresas devem ter equipes preparadas para o atendimento também no digital.

Para Nicoletti, a rede social não permite perda de tempo. “Não posso demorar para responder. O cliente quer resposta logo. **Por isso, 80% do tempo de pelo menos um dos funcionários é na rede social**”, conta.



Diferentemente do que acontece na loja física, em que, no geral, o cliente já sai com o produto, no comércio online, o empresário precisa lembrar que o pós vendas é mais intenso, sendo necessário verificar as condições de envio do produto e cumprir o prazo de entrega.

passassem a fazer **lives, vídeos, fotos, posts em redes sociais**, se integrassem a plataformas de marketplace e aplicativos de entrega. “Enfim, causou uma revolução na vida de muitos varejistas, independentemente do segmento, porte e região”, destaca.

Um exemplo é a **Joalheria e Ótica Realce**, associada à CDL Blumenau desde 2002. De acordo com o proprietário Marcos Nicoletti, a empresa já desenvolvia um trabalho nas redes sociais, especialmente Facebook e Instagram, além do atendimento pelo WhatsApp, antes da pandemia. “Era um trabalho clássico, focado na divulgação e sem vendas. Com a pandemia, mudou todo o conceito. Tivemos que entrar mais na casa e na vida do cliente, já que muitos não podiam vir à loja”, afirma Nicoletti.

O empresário conta que, em virtude das

“É um bom resultado e estamos vencendo as dificuldades”, conta o associado.

Proporcionar uma entrega completa ao consumidor, garantindo bom atendimento e humanização, também é essencial para oferecer uma experiência positiva às pessoas. Na Realce, por exemplo, quando o cliente inicia um relacionamento pelas redes sociais, as atendentes não mostram apenas o produto.

“Por exemplo, a cliente está buscando um anel. A atendente coloca na própria mão, faz foto ou vídeo e mostra à cliente como fica. Assim acontece com outros produtos, como foi o caso da cliente que procurava por uma corrente para a sobrinha. A vendedora colocou no pescoço para que a cliente tivesse ideia de como ficaria na parente. Proporcionamos micro experiências que ajudam os consumidores”,

prir o prazo de entrega.

Por isso, assim como inúmeros estabelecimentos comerciais de Blumenau, a Realce também apostou no “comércio delivery”, realizando a entrega dos produtos aos clientes, no melhor horário e local escolhidos pelo comprador.

SIGA EM FRENTE

Com máscara e seguindo os protocolos para evitar o contágio da Covid-19, o que se nota é que a maior parte da população voltou às ruas, seja a trabalho, lazer ou consumo. Mas, nem de longe, isso é um sinal para que se deixe de lado o trabalho desenvolvido nas redes sociais e toda a evolução alcançada. Por este motivo, Regiane faz um alerta.

“Com certeza não poderemos retroceder!

As redes sociais precisam ser exploradas de forma correta, respeitando a privacidade dos consumidores, e as transações devem ser suportadas pela ética. Não podemos permitir que o cliente vire um “produto”. **O varejo e os demais negócios devem respeitar a LGPD que já está em vigor**”, esclarece.

A especialista complementa. “Os clientes devem autorizar o uso de suas informações e dizer o quanto estão interessados em receber novidades de sua loja. Portanto, um ponto imprescindível, neste momento, é fazer a adequação para a lei e para os princípios da boa convivência social, mesmo que digital”, afirma.

Leia mais sobre a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) na página 22 ou acesse www.cdiblumenau.com.br.

TECNOLOGIA

Durante a entrevista, **Regiane Relva Romano** falou bastante sobre tecnologia e a importância de o empresário entender que ela é uma aliada e deve ser prioridade nos negócios. Perguntada sobre quais tecnologias passam a ser essenciais para o varejo, considerando que a maior parte é formado por pequenos e médios negócios, Regiane diz que são exatamente as

mesmas que estamos discutindo há muitos anos. Confira:

“Todo varejista precisa ter um sistema de gestão integrado, que possibilite saber quem são seus clientes, seus concorrentes, os produtos que giram, os produtos que não giram, o que precisa ser comprado, o que não se deve comprar, quais são os melhores fornecedores e clientes. Enfim, precisam ter uma visão exata de seu negócio, com informações a um clique de distância.

O problema é que parte dos varejistas sempre evitou este tipo de solução. Porém, mais do que nunca, a pandemia escancarou a necessidade de otimizarmos a gestão, acabarmos com os ‘atalhos’ e de integrarmos os múltiplos canais, colocando os clientes como protagonistas dos negócios, como sempre deveria ter sido!

INDEPENDENTEMENTE DO PORTE, TODOS PRECISAM TER UMA GESTÃO EFICAZ E SEM TECNOLOGIA TUDO FICA BEM MAIS COMPLICADO”.

FUTURO

Afinal, para o que o varejo deve estar preparado? Para Regiane, será fundamental ter um processo eficaz de gestão, incluindo

do a financeira. Ela lembra que o brasileiro adora facilidades tecnológicas e que somos uma das nações que mais utiliza redes sociais no mundo.

“Com tudo o que vivemos na pandemia, acredito que a digitalização dos pagamentos será aceita com muita facilidade pelos consumidores. Na China, todos utilizam um aplicativo, denominado de WeChat, que permite a integração de diversas ferramentas sociais, sendo uma plataforma de pagamento bastante efetiva também. Não será surpresa que o mesmo aconteça por aqui”, exemplifica.

Regiane aponta que será bastante importante ter um sistema que possibilite a integração de todos os canais de vendas, integrando todos os processos administrativos e financeiros de forma eficaz.

“Se pudesse dar um conselho, diria que todos deveriam rever os processos, contratar pessoas muito competentes e só aí suportar com a tecnologia! Como disse, a tecnologia é meio e não fim! Faça uma lista de todos os problemas que precisa resolver em seu negócio e quais seriam os possíveis diferenciais que poderia trazer para ele. Em cima disso, procure as empresas que tenham expertise em varejo e que possam oferecer soluções que o ajudem hoje e no futuro”, finaliza.

REGIANE RELVA ROMANO

PROFESSORA, DOUTORA E ASSESSORA ESPECIAL NO MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÕES (MCTI). TEM MAIS DE 30 ANOS DE EXPERIÊNCIA NA ÁREA DE TIC, INOVAÇÃO E VAREJO. TEM ATUADO FORTEMENTE NA ÁREA DE PESQUISAS EM IOT, AIDC, RFID E TECNOLOGIAS EMERGENTES PARA VAREJO, NEGÓCIOS EM GERAL E CIDADES INTELIGENTES. É ESCRITORA, PALESTRANTE INTERNACIONAL E MEMBRO DE DIVERSOS CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE INOVAÇÃO.



Farma & Farma
POPULAR
Vila Nova

**Tele-Entrega
GRÁTIS**



47 3288-5130
99123-1303



Entrega grátis para pedidos a partir de R\$40 para os bairros Vila Nova, Escola Agrícola, Asilo, Victor Konder e Itoupava Seca.

DEMAIS BAIRROS, CONSULTE TAXA DE ENTREGA. CONSULTE OS HORÁRIOS E REGRAS DA PROMOÇÃO

HELIO RONCAGLIO: UMA RELAÇÃO DE 27 ANOS COM A CDL BLUMENAU

EMPRESÁRIO LEMBRA SUA TRAJETÓRIA NA ENTIDADE.

TEXTO **KARIN BENDHEIM**

FOTO **PEDRO WALDRICH**

//////////

Foi durante o cargo de presidente da CDL Blumenau que Helio Roberto Roncaglio teve seu nome e trabalho difundidos e mais reconhecidos entre os associados e na cidade. Porém, essa relação com o movimento associativista já vem de muitos anos. Prestes a deixar o cargo de presidente (1 de janeiro de 2015 a 31 de dezembro de 2020), Roncaglio fala sobre os momentos mais marcantes de sua história na entidade.

Início

Em 1993, nossa empresa se associou à CDL Blumenau. O motivo era a abertura de uma segunda loja, localizada no Shopping Neumarkt. Buscávamos conhecimento, parcerias e muita troca de ideias. A inauguração do shopping foi um divisor de águas para o comércio de Blumenau. Falava-se que o comércio de rua acabaria, mas na verdade ele se reinventou.

Naquela época, não se viajava como hoje. Passagens de avião eram muito caras. Não tinha tanto conhecimento e informação como há hoje. Tinha que correr atrás e se profissionalizar. Dentro da CDL, havia essa oportunidade de se desenvolver, afinal essa era a profissão (comerciário) que eu tinha escolhido.

Diretoria

Com os lojistas associados e os que conheci por meio da CDL, em 2006, fui convidado a participar da diretoria do presidente Marcelino Campos. Foi uma honra e sempre procurei me dedicar ao máximo. Fui diretor Social e de Eventos e depois diretor Financeiro.

Em 2007, entregamos a Casa do Comércio. Uma obra iniciada cerca de 10 anos antes e que, hoje, é um cartão postal de Blumenau.

Já estávamos em 2008. Havíamos passado pela maior tragédia que nossa cidade vivenciou. Minha família fechou a loja do shopping e abrimos mais uma loja de rua. Sempre acreditamos no potencial do comércio de rua blumenauense.

Vice-presidente

Em 2011, fui convidado pelo Paulo Cesar Lopes para ser seu vice-presidente. Lembro-me muito bem. Estávamos em uma feira têxtil na Vila Germânica. Fiquei em dúvida, pois não sabia se estava à altura de assumir tamanha responsabilidade. O que eu poderia oferecer era meu trabalho,



lealdade e comprometimento.

Aceitei o desafio e, de 2012 a 2014, estive vice-presidente da CDL Blumenau.

Presidente

Nunca, em momento algum, aspirei ao cargo de presidente. Entretanto, o trabalho foi se desenvolvendo e, a fim de dar continuidade ao que estávamos fazendo, em 2015, assumi o cargo de presidente da CDL. Com uma diretoria 70% renovada, recessão batendo à porta do comércio da nossa cidade, lojas fechadas, desemprego e todos tentando se reinventar, tivemos muito trabalho pela frente. Eram quase 40 lojas fechadas somente na rua XV de Novembro.

Fizemos um planejamento para os próximos seis anos. Prevemos a saída da Casa do Comércio em virtude do fim do comodato, dispensamos mais de 10 colaboradores, praticamos um orçamento enxuto, buscamos aproximar a CDL e os associados, criamos a Universidade Corporativa Dom Henrique de Sagres (UniSagres), trocamos de agência de publicidade, evoluímos para atender às necessidades dos associados e mostramos a eles por que somos interessantes.

Legado

Aprendemos muito todos os dias quando participamos da diretoria de uma entidade. Conhecemos pessoas incríveis e fizemos grandes amigos. Procurei trazer para dentro da entidade muito do que aprendi em casa, como caráter, ética, disciplina e respeito pelo que é dos outros. A CDL Blumenau é de todos e quem passa pelas cadeiras deve saber disso. Você está presidente, portanto, deve respeito a todos os associados que pagam suas mensalidades para serem representados, independentemente do tamanho.

O trabalho de ajudar pequenas empresas a se desenvolverem, levando inovação para um varejo que acorda de um jeito e vai dormir de outro, é tão gratificante quanto ver sua diretoria envolvida para crescer juntos e perceber os colaboradores da CDL empenhados em fazer a diferença para o associado evoluir.

Eu tenho o maior orgulho de ter participado junto com esta diretoria deste processo para transformar a CDL Blumenau, reativar a CDL Jovem e acreditar que a diferença está em você fazer diferente.

Deixo o cargo de presidente, mas já com o compromisso de assumir o cargo de diretor de SPC da CDL Blumenau com a mesma dedicação para construir um novo caminho neste importante setor. A ideia continua sendo que todos possam se ajudar e crescer juntos, mas com novas soluções.

EDUARDO SOARES É ELEITO PRESIDENTE DA CDL BLUMENAU

O EMPRESÁRIO PARTICIPA DA DIRETORIA DA CDL DESDE 2015.

TEXTO KARIN BENDHEIM

FOTO ANDERSON WITTHOFT

//////////



De 1º de janeiro de 2021 a 31 de dezembro de 2023, a CDL Blumenau terá uma nova diretoria. A eleição, que incluiu a escolha do Conselho Fiscal, ocorreu em 15 de outubro, em formato virtual pela plataforma Zoom Meetings. Por haver apenas uma chapa inscrita, o processo ocorreu por aclamação.

São dez cargos para a diretoria, sendo que, conforme o estatuto da entidade, 30% foi renovada, bem como parte do Conselho Fiscal. Confira a relação ao final da matéria.

O futuro presidente da CDL Blumenau, Eduardo Soares, já participa da diretoria há seis anos. Atualmente, é vice-presidente, mas ocupou o cargo de diretor de Relações Institucionais de 2015 a 2017. “Ao participar da diretoria de uma CDL, como lojista, passamos a entender outros comércios, visualizamos novas soluções, compartilhamos experiências, dividimos os mesmos problemas que todo lojista tem e compreendemos melhor a importância que uma entidade como a CDL tem para o movimento lojista”, afirma Soares.

Blumenauense, proprietário da Duca Móveis há 28 anos, casado, com dois filhos, Soares conhece bem o varejo e acompanha as transformações na relação e na forma de consumo. Conhecido por muitos como Duca, o empresário fala da futura gestão. Confira:

DESAFIOS

A pandemia do Coronavírus acelerou o novo modelo de consumo. Hoje, diria que

os consumidores optam pelo consumo presencial, eletrônico e misto. A questão é: como fazer que pequenos e médios lojistas tenham acesso e entendam que as três formas de consumo se completam e ainda os inserir no meio eletrônico sem perder a essência de um atendimento presencial de qualidade?

Atualmente, os atendentes presenciais têm desafios muito maiores. É preciso mais agilidade, pois é necessário atender na loja física e no espaço digital, mostrando a qualidade dos produtos e realizando um atendimento profissional, que poderá ser revertido em venda imediata ou em um atrativo para o cliente vir presencialmente à loja. Os vendedores terão que ser mais técnicos e conhecer mais ainda os produtos que comercializam.

Lojistas também terão que analisar melhor os custos das várias formas de comercialização. É preciso lembrar que o comércio eletrônico possui custos altos de visualização, margens de lucro achatadas e atendimentos, muitas vezes, menos profissionais e humanizados. Por isso, cremos que há um grande diferencial para os pequenos e médios negócios, baseado em atendimento e profissionalização, sem mencionar a fidelização de clientes mais exigentes.

Outro desafio é fazer com que associados utilizem mais os serviços e benefícios que a CDL Blumenau proporciona. São inúmeras possibilidades que podem, inclusive, trazer vantagens econômicas às empresas.

Também queremos maior participação do associado na entidade, sugerindo, criando e apresentando demandas, além da efetiva participação em campanhas, cursos, palestras, reuniões e núcleos.

Atrair empresários a participar do movimento lojista e associativista também é um dos nossos objetivos. Temos equipes preparadas para esse crescimento.

PRESIDENTE

Há seis anos, fui convidado pelo Helio Roncaglio (Maina) e o Ewald Fisher Neto (Construcolor) a participar da diretoria da CDL Blumenau. Eu costumo brincar que, num momento de distração, aceitei. Talvez tenha sido uma das melhores “distrações” que pude ter tido. Foram duas gestões auxiliando, em conjunto com os demais diretores, a dar uma nova cara para a CDL Blumenau.

Montamos planejamentos trienais bem definidos e códigos de ética para os colaboradores e diretores. Hoje, temos uma equipe norteada, com metas e objetivos bem definidos, gerando resultados positivos, tanto na parte sustentável da entidade, quanto nas esferas institucionais, com significativa relevância para a comunidade.

Tudo isso, com certeza, gera segurança para dar continuidade ao que as últimas duas diretorias realizaram. Desta forma, aceitei o desafio, acima de tudo, para que todo o trabalho e planejamento iniciado lá atrás não viesse a se perder.

DIRETORIA 2021 A 2023

Presidente: Eduardo Carvalho Soares

Vice-presidente: Antonio Bittelbrunn Junior

Diretor Financeiro: Paulo Cesar Lopes Filho

Diretor de Patrimônio: Jansle Jeffrey Kreutzfeld

Diretor de SPC: Helio Roberto Roncaglio

Diretora Comercial: Marcianita Tomio

Diretor de Relações Institucionais: Gabriel Jacinto

Diretora de Treinamentos: Cristiane Taiane da Silva

Diretor de Eventos: Fernando Fallgatter

Diretor Secretário: Ewald Fischer Neto

CONSELHO FISCAL

Efetivos

Sérgio Fernando Hess de Souza

Marcelino Campos

João Wolfgang Rausch

Suplentes

Célio Renato Herkenhoff

Rodrigo da Silva

Arnei Tomio



CARTÃO DE BENEFÍCIOS CDL BLUMENAU

DESCONTOS EM MAIS
DE **80 CONVÊNIOS**

Você ganha descontos e o
comércio da cidade só cresce.



Educação
Idiomas



Saúde



Lazer



Serviços
Alimentação



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!**

50% // 40%
DESCONTO



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

5% A 50%
DESCONTO

NOVO



Sobre a tabela particular.
Pagamento à vista. **Telefone e**
WhatsApp: 3037.7099

50%
DESCONTO

NOVO



Nas consultas e
exames complementares.
Tel.: 3322.8477

DESCONTOS
ESPECIAIS



Para associados em consultas
de pronto atendimento e de
consultório, internação e exa-
mes. **Tel.: 3221.4000**

ATÉ 60%
DESCONTO



Em exames laboratoriais para
associados.
Tel.: 3326.9830
WhatsApp: 47 98909.7116

ATÉ 20%
DESCONTO



Fisioterapia, Reeducação Pos-
tural Global (RPG Souchard),
pilates e outras terapias. **Tel.:**
3326.6436. Exceto promoções.

DESCONTOS
ESPECIAIS



Tabela diferenciada para con-
sultas e exames cardiológicos.
Tel.: 3231.0200

22%
DESCONTO



O melhor aparelho auditivo do
mundo! Desconto em aparelhos
e 10 cartelas de pilhas grátis.
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.
**Tel.: 3322.5000 | WhatsApp:
99222.7800.** Consulte condições.

**10%
DESCONTO**



E parcelamento em até 4x.
Parcela mínima de R\$ 100,00.
Tel.: 3326.6705

/// DICA

VOCÊ SABIA QUE APRENDER
UM NOVO IDIOMA
APRIMORA A MEMÓRIA?
ALÉM DE MELHORAR
A LEITURA, ESTUDAR
NOVAS LÍNGUAS AJUDA
VOCÊ A DESENVOLVER
SUA CAPACIDADE DE
MEMORIZAÇÃO E MANTÉM
SEU CÉREBRO ATIVO E
SAUDÁVEL.

**30%
DESCONTO**



No valor das mensalidades
dos cursos regulares.
**Tel.: 3322.6586 e
99173.2416**

**25%
DESCONTO**



Inglês e Espanhol para planos
anuais regulares. Unidades na
Alameda Rio Branco, Centro
e na Rua Humberto de Cam-
pos, Velha. **Tel.: 3037.3008 e
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

**10% // 50%
DESCONTO**



10% na taxa de matrícula e até
50% no pagamento de pres-
tação de serviço, conforme
modalidade de pagamento.
Válido para os cursos College
e Teens. **Tel.: 3041.0300**

**30%
DESCONTO**



Para os cursos regulares de
Inglês e Espanhol.
**Tel.: 47 3322.4141
47 98892.3407 ou
47 98859.6274.**

**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 mensalidades dos cursos regulares.
Tel.: 3041.1385 | 98841.2637

/// DICA

MOMENTOS DE LAZER CONTRIBUEM PARA A QUALIDADE DE VIDA E, PRINCIPALMENTE, PARA A SAÚDE. APROVEITE PARA CONSTRUIR BOAS RELAÇÕES, ADQUIRIR CONHECIMENTO E FAZER ALGUMA COISA DIFERENTE. FARÁ BEM A VOCÊ.

**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 esportivas e 10 espaços para suas festas! Viva seu esporte, viva o seu clube completo.
Tel.: 47 3325-1645.

/// LAZER

**5%
DESCONTO**



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

**10% // 50%
DESCONTO**



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

**40% // 10% // 20%
DESCONTO**



40% Tecnólogos, Bacharelados e Licenciaturas. 10% Escola Internacional-EIU. 10% Pós e MBA FGV. 20% na mensalidade privados. **Tel.: 2111.2911.** Consulte condições.

**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**

**25% // 10%
DESCONTO**



25% na matrícula e nas mensalidades dos cursos presenciais e 10% nos 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

ATÉ 25% DESCONTO



Cursos presenciais: até 25% de desconto. Cursos online: 20% de desconto. Certificado incluso.
www.cdiblumenau.com.br.
Tel.: 3221.5777 | WhatsApp 99290.2450

10% DESCONTO



Na mensalidade paga dentro do vencimento.
Tel.: 3336.0278

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**

DESCONTOS EXCLUSIVOS

CETELBRAS

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

20% DESCONTO



Na mensalidade para a modalidade privados.
Tel.: 98847.3322

7,5% DESCONTO



Para matrículas e mensalidades (exceto cursos complementares e promocionais).
Tel.: 3329.2035

10% // 20% // 5% DESCONTO



10%* nas mensalidades berçário, maternal e apoio escolar. 20%* jardins nível I, II e III. 5% até o vencimento.
Tel.: 3322.6012

*Para pagamento até o 5º dia útil.

DESCONTO ESPECIAL

NOVO



R\$ 25,00 de crédito na assinatura com acesso à plataforma completa de cursos.
Tel.: 3322.3344

DESCONTO ESPECIAL

NOVO



R\$ 100,00 de crédito na contratação de formações presenciais ou ativas.
Tel.: 3322.3344

/// EDUCAÇÃO

**5% // 10%
DESCONTO**

NOVO



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

**DESCONTO
ESPECIAL**



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

**DESCONTO
ESPECIAL**



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

**5%
DESCONTO**



Na renovação e na primeira habilitação.
Tel.: 3338.2171

**5%
DESCONTO**



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

**10% // 5%
DESCONTO**



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

**ATÉ 4%
DESCONTO**

Breitkopf



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

**10%
DESCONTO**



Em mão de obra e peças. Serviços de lataria, pinturas e peças. BR 470, nº 1200 - Salto do Norte
Tel.: 3231.3679

**10%
DESCONTO**



Em mão de obra e peças.
Tel.: 3323.7712

**DESCONTO
ESPECIAL**



Estacionamento particular junto ao Aeroporto Internacional de Navegantes. Primeira diária grátis. **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

**DESCONTO
ESPECIAL**

Sistemas para Gestão do Varejo, Frente de Caixa, ERP, Notas e Autoatendimento e Varejo Cloud. **Tel.: 2111.6600.** Consulte condições.

**10%
DESCONTO**

No valor dos sistemas de câmeras e alarmes. Pagamento em 3x sem juros. **Tel.: 3340.0123**

**20%
DESCONTO**

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

**25% // 15%
DESCONTO**

25% em registros de marca e 15% nos demais serviços. Pesquisas e assessoria gratuitas. **Tel.: 99631.9477**

**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**

**10% // 5%
DESCONTO****NOVO**

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

**10%
DESCONTO**

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

**10%
DESCONTO****NOVO**

Em contratos de locação para eventos. **Tel.: 3323.2296**

**20%
DESCONTO**

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

**7%
DESCONTO**

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

**DESCONTO
ESPECIAL**

A cada quatro passagens, a quinta é gratuita. **Tel.: 3322.1546**
Consulte condições.

/// SERVIÇOS

/// PLANO
EMPRESARIAIS

**10%
DESCONTO**

NOVO



Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

**10%
DESCONTO**

NOVO



Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

**10%
DESCONTO**

NOVO



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

**10%
DESCONTO**



Nos serviços de laudos.
Tel.: 3221.5730

**DESCONTO
ESPECIAL**



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

**DESCONTO
ESPECIAL**



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

/// DICA

VOCÊ SABIA QUE O NOSSO CÉREBRO PRECISA DE APOORTE CONSTANTE DE GLICOSE? POR ESTE MOTIVO, É IMPORTANTE SE ALIMENTAR A CADA TRÊS HORAS. ALÉM DISSO, DESTE MODO, A FOME E A VORACIDADE SE MANTÊM SOB CONTROLE, EVITANDO EPISÓDIOS DE COMPULSÃO ALIMENTAR.

**5%
DESCONTO**



Nos almoços de buffet a quilo.
Tel.: 3037.1004

**10%
DESCONTO**



Em lanches consumidos nas unidades da Itoupava Norte e Antônio da Veiga. **Tel.: 3231.9292.**
Exceto produtos promocionais.

**10%
DESCONTO**



Nos almoços livre e a quilo.
Tel.: 3288.9927

**20%
DESCONTO**



Nas pizzas médias e grandes. Válido para pedidos feitos e retirados no balcão.
Tel.: 3237.7778

**5% // 10%
DESCONTO**



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

/// ALIMENTAÇÃO

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

Magia de Natal

UM CARRO 0 KM +

TEXTO **STEFANY PESSOA**
ILUSTRAÇÃO **ARQUIVO CDL**
////////////////

40 MIL REAIS EM VALES-COMPRAS

Voyage

EMBARQUE NO CLIMA NATALINO E VENDA MAIS

PROMOÇÃO SORTEARÁ R\$ 100 MIL EM PRÊMIOS AOS CONSUMIDORES.

Chegamos na época do ano mais aguardada pelo varejo. Após meses enfrentando uma pandemia, que teve impacto direto na saúde financeira das empresas, o comércio tem, no Natal, a oportunidade de fechar o ano com boas vendas, fortalecer os negócios e fidelizar mais consumidores.

Para ajudar nessa missão, as empresas associadas à CDL Blumenau contam com uma importante estratégia para fomentar as vendas, a campanha **Magia de Natal**, que sorteará R\$ 100 mil em prêmios, sendo um carro 0km (Volkswagen Voyage) e R\$ 40 mil em vales-compras.

A promoção já começou e esse é o momento de atrair os clientes para a loja, estimulando-os a comprar e a cadastrar os cupons para concorrer aos prêmios.

Associado, ao todo, serão 75 dias de campanha, então, aproveite ao máximo esse

Sua Empresa

Confira os planos
para sua Empresa!

em boas mãos!

- Padronização
- Segurança
- Qualidade
- Atendimento



profissionais
registrados e
qualificados

1



período para distribuir os cupons e investir na relação com seu cliente, mostrando a ele as vantagens de participar da promoção. Afinal, cada cupom cadastrado se transforma em uma chance a mais de ganhar.

Nesse ano, **86 consumidores serão premiados e, destes, 85 receberão vales-compras, sendo: 50 vales-compras de R\$ 300,00; 20 vales-compras de R\$ 500,00 e 15 vales-compras de R\$ 1.000,00, cada.** O valor total dos vales, R\$ 40 mil, será consumido exclusivamente nos estabelecimentos participantes da promoção, sendo esse mais um benefício para sua empresa, pois o cliente pode retornar para usar o vale no estabelecimento em que comprou e ganhou.

Outra vantagem é a facilidade no cadastro dos cupons, que é totalmente eletrônico. A cada **R\$ 50,00 em compras**, o consumidor recebe um cupom para cadastrar no site da campanha, tendo a possibilidade de digitar ou ler o código por meio de um QRCode.

Essa praticidade facilita muito o dia a dia das empresas, conforme destaca a empresária Carmelita Blomer Rech, proprietária da Loja Carmelita, no bairro Velha. Associada à CDL Blumenau há 29 anos, Carmelita conta que participa da campanha desde a época em que a promoção era

com urna e cupom de papel.

“Agora que é tudo eletrônico, é tudo mais fácil e rápido. A maior parte do nosso público é a terceira idade, então sempre ajudamos eles a cadastrarem os cupons. Aqui mesmo na loja, uma das minhas filhas tira um tempo e ajuda a cadastrar os cupons dos clientes que têm dificuldades. Isso facilita bastante e nenhum cliente fica sem participar. Já tivemos clientes aqui da loja que ganharam prêmios e é muito bom ver a felicidade deles”, destaca Carmelita.

A CDL Blumenau também preparou uma ampla divulgação da promoção, com mídias em outdoor, TV, rádio e nas redes sociais, para levar os consumidores ao comércio local. Para o empresário Arno Jagielski, sócio proprietário de três unidades da La Fioleta, loja associada à CDL Blumenau e há anos participante da campanha, essas ações dão destaque aos estabelecimentos que aderem à promoção.

“A **Magia de Natal** é uma ferramenta importante para alavancar as vendas. Com a divulgação que a CDL realiza nas mídias, o consumidor pode escolher a loja que lhe dá alguma vantagem na hora da compra, tendo a chance de levar um bom prêmio por ter comprado no comércio local. Isso auxilia muito nas vendas”, afirma o empresário.

Associado, lembre-se: é na loja que a venda acontece! Por isso, mostre para os consumidores que o seu estabelecimento está participando da promoção **Magia de Natal**. No kit, além dos cupons, você recebeu cartaz e adesivo. Use os materiais no seu ponto de vendas para chamar a atenção dos clientes. Aproveite também as redes sociais para se comunicar e avisar as pessoas que a sua loja está fazendo parte da promoção.

No site da CDL Blumenau, no Portal do Associado, você encontra todos os materiais digitais da campanha para utilizar e divulgar a ação. **Boas vendas!**

Onde cadastrar o cupom
www.cdlblumenau.com.br

SORTEIOS E PRÊMIOS

- 21/11/2020: 9 vales-compras
- 28/11/2020: 9 vales-compras
- 05/12/2020: 11 vales-compras
- 12/12/2020: 12 vales-compras
- 19/12/2020: 13 vales-compras
- **26/12/2020: 1 carro + 13 vales-compras**
- 09/01/2021: 9 vales-compras
- 16/01/2021: 9 vales-compras

CONCURSO DE VITRINES

Associado, faça da magia natalina sua inspiração e traga o brilho do Natal para a sua vitrine.

1º lugar: R\$ 1.500,00
2º lugar: R\$ 1.000,00
3º lugar: R\$ 500,00

Inscreva-se gratuitamente até o dia 30/11, no site da CDL Blumenau.

PERGUNTAS E RESPOSTAS SOBRE O BLOCO X

A GROUP CONSULTORIA E A NEW VALE SISTEMAS RESPONDEM AS PRINCIPAIS DÚVIDAS SOBRE O BLOCO X.

FOTO SHUTTERSTOCK

////////////////



O QUE É O BLOCO X?

O Bloco X é um dos registros obrigatórios da Escrituração Contábil Fiscal (ECF). Ele é integrado ao Programa Aplicativo Fiscal (PAF-ECF), que é utilizado para transmitir informações sobre os cupons fiscais emitidos por uma empresa.

QUAIS EMPRESAS ESTÃO OBRIGADAS E QUAL O PRAZO?

O Bloco X passou a ser obrigatório para todas as empresas que fazem uso do PAF-ECF, inclusive as empresas do Simples Nacional. Para o estado de Santa Catarina, após duas prorrogações devido à pandemia, o novo prazo para o início da obrigatoriedade é 1º de abril de 2021.

QUAIS INFORMAÇÕES DEVEM SER ENVIADAS?

- Informações referentes à Redução Z do

PAF-ECF, criado diariamente e enviado em ordem sequencial ascendente.

- Para todos os estabelecimentos obrigados ao envio dos arquivos eletrônicos do Bloco X, independentemente do regime de tributação do ICMS (Normal ou Simples), o arquivo do Bloco X relativo ao estoque de mercadorias deverá ser gerado com base na posição de estoque das mercadorias em 31.12 de cada ano e enviado apenas anualmente.

No caso das empresas do Regime Normal de Apuração do ICMS, o Bloco H da EFD representa esse estoque e deve ser enviado de acordo com a regra aplicável aos contribuintes obrigados à EFD.

O QUE É NECESSÁRIO PARA ENVIAR OS ARQUIVOS?

- Software homologado e que atenda aos

requisitos;

- Certificado digital A1 ou A3 (conheça o serviço de certificação oferecido pela CDL Blumenau);
- Conexão com a internet para envio dos arquivos.

QUAIS AS PENALIDADES PARA QUEM NÃO ENVIAR?

O estabelecimento que não estiver cumprindo essa obrigatoriedade no prazo previsto e não possuir o controle adequado sobre os cupons fiscais poderá ficar impedido de realizar o fechamento da redução Z corretamente e sofrerá implicações práticas para o seu negócio, incluindo até a impossibilidade de realizar novas vendas.

Para quem deixar de enviar o Bloco X, a multa é de 0,1% do valor das operações e prestações, relativas à soma das entradas e saídas, ocorridas no período de apuração correspondente ao documento não entregue, não inferior a R\$ 1.000,00. A multa será aplicada novamente caso o sujeito passivo não regularizar a situação que ocasionou a sua imposição, no prazo previsto da intimação, nunca inferior a 30 dias.

/// Fonte: <http://caf.sef.sc.gov.br>

BLUMENAU | G. FPOIS | ST. AMARO | SÃO PAULO

NOSSA EXPERIÊNCIA A FAVOR DO SEU NEGÓCIO.

CONSULTORIA | CONTABILIDADE | AVALIAÇÕES



GROUPCONSULTORIA.COM.BR

CRC 6233/O-4

Unidade Blumenau

Rua Solingen, 27
Itoupava Norte
Blumenau/SC

47 3035-4485

47 99784-0469





QUANDO
QUISER

ONDE
ESTIVER

CURSOS ONLINE

SÃO A NOVA OPÇÃO DE APERFEIÇOAMENTO
PROFISSIONAL NA CDL BLUMENAU

TEXTO **KARIN BENDHEIM**

FOTO **DIVULGAÇÃO**

A CDL Blumenau, em parceria com a Universidade Corporativa Dom Henrique de Sagres (UniSagres), disponibiliza uma plataforma de cursos online aberta ao público. São mais de 150 opções de treinamentos, voltados para as mais variadas áreas profissionais, além de podcasts e artigos.

De acordo com o diretor de Treinamentos da CDL Blumenau, Fernando Fallgatter, um dos diferenciais da ferramenta é que todos os treinamentos possuem videoaulas. “Deste modo, conseguimos proporcionar proximidade e humanização com o estudante, permitindo o profissional estudar quando quiser e onde estiver”, afirma. As

capacitações também contam com material de apoio, como textos e dicas.

Fallgatter destaca que todos os cursos oferecem certificação. “Ao término do curso, o profissional precisa fazer uma avaliação e, ao atingir a nota mínima, ele recebe um certificado assinado pela CDL Blumenau e a UniSagres”, aponta.

Os treinamentos possuem cargas horárias diferenciadas. Os chamados mini cursos são a partir de uma hora. Já os cursos possuem tempo de estudo estimado em até 24 horas.

Na aba de Cursos, o estudante encontrará

as seguintes divisões de temas: Acadêmico, Agronegócio, Coaching, Fotografia, Gestão, Gestão de Pessoas, Idiomas, Informática, Liderança, Marketing/Vendas, Programação Neurolinguística e Saúde e Beleza. Para cada tópico, há inúmeros cursos.

Para aqueles que desejam aprofundar os estudos em determinada área, existem conjuntos de capacitações chamados de **Trilhas do Conhecimento**. São elas: Trilha da Liderança, Trilha da Liderança Transformadora, Trilha de Liderança Consciente, Trilha do Vendedor e Trilha Gestão de Pessoas.

www.cdlblumenau.com.br/unisagres

AUTOCONHECIMENTO

Há ainda a possibilidade de realizar testes de perfil para autoconhecimento e assim obter resultados mais assertivos na carreira. O Teste de Afinidades Profissionais revelará quais são as áreas de atuação mais adequadas para o interessado. Já o Teste de Sistemas Representacionais apontará quais os modelos de comunicação interna e externa que o estudante mais utiliza.

ACESSO

Os interessados podem acessar a plataforma por meio do site cdl Blumenau.com.br/unisagres. Será preciso realizar um cadastro rápido para entrar no portal e conhecer os cursos disponíveis. Após a escolha, basta entrar em contato com a CDL Blumenau para adquirir o treinamento desejado.

Os cursos estão disponíveis para todas as pessoas e associados à CDL Blumenau têm 20% de desconto.

MAIS DE
150
CURSOS



////////////////////////////////////
Mais informações pelo e-mail comercial@
unisagres.com.br, WhatsApp 9 9290.2450
ou telefone 3221.5777.

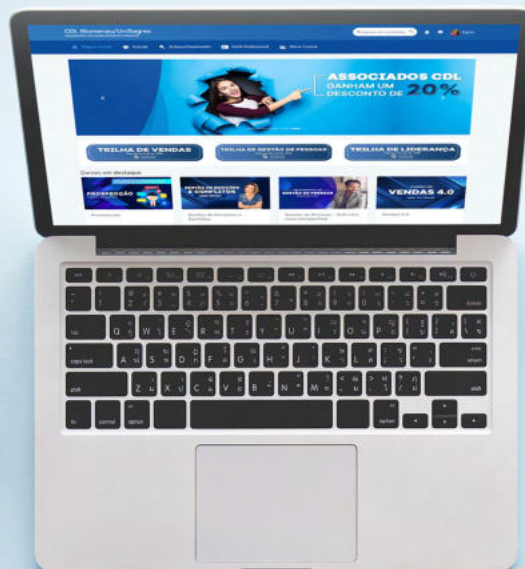
CURSOS PRESENCIAIS

A CDL Blumenau é referência em cursos de aperfeiçoamento profissional que, até então, eram apenas presenciais. Com a pandemia da Covid-19, a entidade suspendeu as aulas presenciais e investiu no online. Porém, em 2021, a CDL Blumenau, em parceria com a UniSagres, voltará a oferecer os cursos presenciais.

A opção de treinamentos online continuará ativa, assim, cada profissional escolhe o melhor modo para estudar e continuar se desenvolvendo. Acompanhe as novidades nos canais de comunicação da CDL Blumenau.

CURSOS EM DIVERSAS ÁREAS

Coaching
Gestão
Idiomas
Liderança
Programação em neurolinguística
Agronegócio
Fotografia
Gestão de pessoas
Marketing e vendas
Saúde e beleza
Trilha Análise de Desempenho
Trilha Liderança Transformadora
Trilha do Vendedor
Trilha da Liderança
Trilha da Liderança Consciente
Trilha Gestão de Pessoas



MOTOTRACK
PEÇAS - ACESSÓRIOS - OFICINA MULTIMARCA

3334 9526

99131-2736

moto_track@hotmail.com

Rua Frederico Jensen, 2391- Itoupavazinha - Blumenau

Mecânica em Geral
Peças e Acessórios em Geral

Tudo pra você e sua moto rodar com mais segurança



LGPD: A LEI ENTROU EM VIGOR. E AGORA?

TEXTO **KARIN BENDHEIM**

FOTO **SHUTTERSTOCK**



A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) entrou em vigor em 18 de setembro de 2020. Apesar das penalidades serem aplicadas para quem não estiver de acordo com legislação apenas no ano que vem, é preciso usar esse tempo para se organizar. Afinal, a lei já está valendo e se adequar a ela exige planejamento e uma série de ações.

Apesar de toda a complexidade e até mesmo dificuldade para se adequar à norma, a LGPD representa um importante avanço para o Brasil. Por meio dela, são protegidos os dados de pessoas físicas no meio físico ou digital. O momento é de entender e se ajustar ao tratamento de dados pessoais nas empresas para garantir o respeito à privacidade.

Confira ao lado as dicas da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

/// Fonte: CNDL

Lembre-se! Não existe uma única receita aplicável a todas as empresas. Por isso, a implementação deve ser realizada sempre com o suporte de profissionais da área jurídica e de segurança da informa-

ção com expertise na área. No site da CNDL Blumenau, há diversos materiais disponíveis, como e-books, cartilhas e checklist sobre a LGPD.



DO PRESENCIAL À VIDEOCONFERÊNCIA: AS ADAPTAÇÕES DO FÓRUM ANÁLISE DE CRÉDITO EM 2020

TEXTO **LUCAS LEMES GAVIÃO**

FOTO **SHUTTERSTOCK**



FORMATO POR VIDEOCONFERÊNCIA CONTOU COM A PARTICIPAÇÃO DE 45 EMPRESAS ASSOCIADAS E 60 PROFISSIONAIS DAS ÁREAS DE ANÁLISE DE CRÉDITO E COBRANÇA.

O ano de 2020 do Fórum Análise de Crédito (FAC) foi marcado por adaptações. Sem a possibilidade de organizar encontros presenciais, a alternativa encontrada para continuar fornecendo informações para auxiliar os setores de análise de crédito e cobrança das empresas associadas foi recorrer ao auxílio da tecnologia, por meio de videoconferências.

A partir daí, novos desafios foram surgindo. Entre eles, aprender a lidar com as ferramentas para organizar as reuniões online, orientar os associados no uso da plataforma, engajar os profissionais para participarem da nova modalidade do Fórum e torná-lo tão dinâmico quanto o formato presencial.

Na avaliação dos mediadores do Fórum, o facilitador Jorge Luiz Caresia e a psicóloga Viviane Giombelli, especialista em trabalhos com grupos, a receptividade dos associados foi positiva e pôde ser percebida pela participação e interação dos profissionais.

“Foi possível notar que o novo modelo

do FAC, por videoconferência, agradou bastante. A receptividade foi muito boa e houve uma grande participação dos associados em cada um destes encontros”, pontua Caresia.

A tarefa não foi fácil, mas o objetivo foi atingido. Pelo menos, é o que conta Thaís Gonçalves, que trabalha no setor de cobranças e análise de crédito da Construção.

“Está muito tranquilo de acompanhar esta nova modalidade. A única diferença é o fato de não estarmos juntos e não termos este contato pessoalmente. As conversas ficam um pouco diferentes. Mas, no geral, as pessoas conseguem participar de um jeito muito semelhante, tirando dúvidas, expondo suas experiências e situações diárias. O FAC mantém a qualidade, dinâmica e transparência dos encontros presenciais”, afirma a profissional, que participa do Fórum desde agosto de 2019.

Temas

Os temas trabalhados até o momento no Fórum Análise de Crédito neste ano,

foram elaborados conforme o período vigente. Segundo Caresia, os encontros focaram nas atividades dos profissionais durante o momento de pandemia e em como exercê-las de maneira segura, com embasamento jurídico, utilizando de apoio as ferramentas oferecidas pelo SPC para a realização de vendas assertivas.

Para Viviane, a escolha de temas ligados ao momento atual de pandemia também fez com que fosse possível perceber e analisar alguns comportamentos e aspectos emocionais dos profissionais e dos clientes.

“Acredito que os encontros contribuíram principalmente com o desenvolvimento do papel profissional dos participantes, o relacionamento deles com o cliente neste período complicado e no vínculo deles com a própria CDL”, aponta a psicóloga.

Os encontros mensais contaram com a participação de 45 empresas e 60 profissionais das áreas de análise de crédito e cobrança.

“A CDL Blumenau acredita muito neste modelo de encontros com os associados, sejam eles presenciais ou virtuais, e preza por um padrão de qualidade para atender os participantes destes eventos”, finaliza Caresia.

O ÚLTIMO FÓRUM ANÁLISE DE CRÉDITO DE 2020 SERÁ REALIZADO NO DIA 26 DE NOVEMBRO, ÀS 9H, POR VIDEOCONFERÊNCIA.

Emissor e Armazenamento de Nota Fiscal Eletrônica

SIMPLES,
COMPLETO
E SEGURO



XML-SPC
Armazenamento de NFe

EXPERIMENTE
GRÁTIS
POR 30 DIAS

- Filtragem por produtos, fornecedores, clientes, datas, etc
- Impressão ou visualização da DANFE em pdf ou txt
- Armazenamento de notas recebidas e emitidas
- Relacionamento entre clientes e fornecedores pelo portal
- Utilização ilimitada na emissão de notas
- Suporte com especialistas em NF-e
- Busca de notas na Sefaz



Informações: 47 3221.5730 | convenios@cdl Blumenau.com.br



VENDER COM TRANQUILIDADE E SEGURANÇA?

O SPC TEM A SOLUÇÃO



////////// ILUSTRAÇÃO SHUTTERSTOCK



CONSULTAS SPC VENDA COM MAIS SEGU- RANÇA UTILIZANDO AS CONSULTAS DE SCORE

Especialmente em momentos de incertezas, os associados à CDL Blumenau podem optar por consultas que ajudam na tomada de decisão, proporcionando conhecimento sobre o risco do cliente ficar inadimplente nos próximos 12 meses. As consultas trazem uma análise automática, apresentando o diagnóstico para você negociar com mais segurança.



CONSULTA 80 PERFIL SPC PLUS MASTER PROTESTOS /SC

Consulta para CPF contendo os seguintes insumos: alertas de documentos perdidos e roubados, referências comerciais, inadimplências relativas a crediário, cheques devolvidos, cadastro de cheques sem fundos (CCF), pendências financeiras e pendências bancárias Serasa, protestos de Santa Catarina, pontuação e a probabilidade de inadimplência para os próximos 12 meses.



CONSULTA 30- SPC JURÍDICA/PERFIL

Consulta para CNPJ com os seguintes insumos: alertas de documentos perdidos ou roubados, referências comerciais, inadimplências relativas a crediário, pendências financeiras e pendências bancárias Serasa, ações judiciais, razão social, nome fantasia, data de fundação, endereço, razão social da antecessora, inscrição estadual, data de atualização/status do CNPJ, data da atualização da inscrição estadual, participação societária, valor do capital social, histórico de pagamentos, relacionamento com fornecedores mais antigos, risco de crédito e probabilidade de inadimplência para os próximos 12 meses.

VEJA AS FERRAMENTAS QUE O SPC DISPONIBILIZA



APLICATIVO

Consultas de SPC na palma da sua mão. Procure pela sigla FCDL/SPC e baixe o aplicativo gratuitamente. Você utiliza o mesmo operador e senha que já usa no seu computador ou tablet.



CALCULADORA LOJISTA

Ferramenta que permite calcular o valor das parcelas, taxa de juros, atraso, adiantamentos, gerar etiqueta de preço, entre outros dados. Está disponível no sistema SPC gratuitamente.



EMISSOR DE NOTA PROMISSÓRIA E CARNÊ

Utilize gratuitamente nosso sistema para gerar carnês e nota promissória para seus clientes. Basta acessar o sistema do SPC e clicar em "Controle de Crediário". Outra vantagem é que você pode personalizar o carnê com a logomarca da sua empresa.



FERRAMENTAS

Aproveite as ferramentas disponíveis no site do SPC: alteração da senha; relatório de consultas e registros; relatórios estatísticos; consulta host-a-host e PDV; registros e cancelamentos em lote; calculadora lojista; emissor de nota promissória e carnê e consulta via smartphone (app gratuito).



DASHBOARD

Relatório estatístico com índices dos últimos 13 meses. Acesse em relatórios (Principais Indicadores Associado) e clique em "Consultar". Baseado nos seus próprios índices, você poderá elaborar estratégias de venda e de cobrança.



REGISTRO COM PROTESTO

Protestar o cliente com menor custo e mais agilidade para a cobrança de dívidas sem a necessidade de ir ao cartório. As custas cartoriais ficam a cargo do inadimplente. O cliente que já está inserido no SPC também pode ser encaminhado para protesto dentro de Santa Catarina.

CENTRAL DE COBRANÇAS E CARTA BOLETO

////////// ILUSTRAÇÃO SHUTTERSTOCK



Em tempos de adversidades financeiras, agravadas especialmente pela pandemia da Covid-19, a cobrança dos clientes que estão inadimplentes também é difícil. Por isso, invista o tempo no atendimento ao seu cliente e deixe a cobrança por conta da Central de Cobranças da CDL Blumenau.

O empresário Fabiano Carvalho, proprietário da empresa Super Cesta, que é associada à CDL Blumenau desde 2016, utiliza o serviço da Central de Cobranças, da CDL. “Como já realizamos a negativação pela CDL/SPC, então optamos por fazer a cobrança também com a entidade. É um serviço completo”, afirma.

Carvalho explica que a Central de Cobranças proporciona praticidade, faz o controle de quem pagou ou não, verifica se as parcelas estão sendo pagas pelo consumidor e assim a Super Cesta não precisa fazer esse controle.

“Com certeza eu recomendo a Central de Cobranças da CDL Blumenau. O serviço proporciona praticidade e é um controle a menos para a empresa, assim temos mais tempo para administrar e ser eficiente

no que oferecemos, deixando a cobrança com a CDL Blumenau”, esclarece o empresário.

Os associados à CDL Blumenau podem usufruir da Central de Cobranças, que segue a legislação do Código de Defesa do Consumidor e as orientações do Procon. Não há cobrança de mensalidade para este serviço nem taxa de adesão. A cobrança para o associado é feita apenas quando há sucesso na negociação.

Mais informações pelo e-mail cobranca@cdl Blumenau.com.br, no telefone 3221-5706 ou pelo WhatsApp 99702-9624.

CARTA BOLETO

Outra opção de cobrar o consumidor é por meio da Carta Boleto, que proporciona mais facilidade para efetuar o pagamento de contas vencidas.

Na Carta Aviso, enviada aos consumidores inadimplentes, além do aviso de que o nome irá para o SPC caso não pague, o mesmo documento possui um boleto, com código de barras, para que ele efetue o pagamento

da dívida. Ou seja, muito mais prático.

A Carta Boleto pode ser enviada para o consumidor via Correio ou e-mail. E, caso o estabelecimento tenha cadastrado o número de celular do cliente, ele receberá ainda um SMS (mensagem de texto) com as informações.

O SMS também informa como emitir a segunda via do boleto, além de avisar sobre a baixa no sistema assim que o consumidor quitar a fatura.

A Carta Boleto é recomendada para cobrança de valores mais baixos. Para dívidas maiores, o indicado é usar o Registro com Protesto (valor mínimo de R\$ 150,00), pois há a cobrança direta por um funcionário do cartório. Pode ser usada também para clientes já inseridos na base.

Para ter acesso a esse benefício, basta o associado solicitar ao SPC da CDL Blumenau a liberação no sistema.

Mais informações pelo e-mail spc2@cdl Blumenau.com.br ou telefone 3221-5708.

ALEXANDREJOSE.COM

O portal de notícias da nossa comunidade.



mais de
30 milhões
de acessos

Contate-nos pelo whatsapp 47 9954-5960
ou comercial@alexandrejose.com



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
ABAIXO DO
MERCADO



SEGURANÇA E
CONFIABILIDADE
GARANTIDA PELO
SPC BRASIL

PRINCIPAIS VANTAGENS DO CERTIFICADO DIGITAL

- ✓ Assinatura e envio de documentos pela internet;
- ✓ 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 uma vez que dispensa reconhecimento de firmas;
- ✓ Suporte na instalação do certificado.

MAIS INFORMAÇÕES

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



Sistema CNDL

